



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT KEUNTUNGAN PETANI
KUBIS DI KENAGARIAN KOTO TINGGI KECAMATAN BASO
KABUPATEN AGAM DENGAN PEDAGANG PERANTARA UNTUK
TUJUAN AKHIR PEKANBARU**

SKRIPSI



**DIAN FAUZI
06114014**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

**ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT KEUNTUNGAN PETANI
KUBIS DI KENAGARIAN KOTO TINGGI KECAMATAN BASO
KABUPATEN AGAM DENGAN PEDAGANG PERANTARA
UNTUK TUJUAN AKHIR PEKANBARU**

OLEH

**DIAN FAUZI
06114014**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

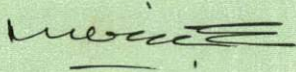
**ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT KEUNTUNGAN PETANI
KUBIS DI KENAGARIAN KOTO TINGGI KECAMATAN BASO
KABUPATEN AGAM DENGAN PEDAGANG PERANTARA
UNTUK TUJUAN AKHIR PEKANBARU**

OLEH

**DIAN FAUZI
06114014**

MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



**Dr. Ir. Djaswir Zein
NIP. 130 353 246**

Dosen Pembimbing II



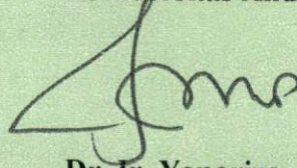
**Vonny Indah Mutiara, SP, M.EM
NIP. 132 282 147**



**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**

**Prof. Ir. Ardi, M.Sc
NIP. 19531216 198003 1 004**

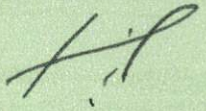
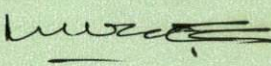
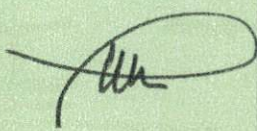


**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Yonariza, M.Sc
NIP. 19650505 199103 1 003**



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia
Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada
Tanggal 29 April 2011

No.	Nama	Tanda tangan	Jabatan
1	Ir. M. Refdinal, M.Si		Ketua
2	Dr. Ir. Djaswir Zein		Sekretaris
3	Ir. Yusri Usman, M.S		Anggota
4	Rina Sari, SP, M.Si		Anggota
5	Vonny Indah Mutiara, SP, M.EM		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ya Allah Ya Rabbi

Jalan yang engkau bentangkan didepanku laksana belantara
yang akan aku tempuh di malam yang gelap gulita
Aku takut tersandung, aku takut salah arah dalam melangkahi
Untuk itu aku butuh lentera penerang dari-Mu
Agar aku bisa melihat jalan yang Engkau Ridhoi
Tunjukkanlah aku jalan yang benar dalam menempuh cita-cita
Selamatkanlah dan peliharalah setiap langkahku
Amin.....

Alhamdulillahirabbil 'alamin atas kehendak dan Ridho-Mu ya Allah skripsi ini dapat terselesaikan,

Kupersembahkan karya kecil ini untuk orang-orang yang ku sayang, Bapak Sugiarto dan Mama Fauziah, A.Ma atas kasih sayang yang telah dilimpahkan dan do'a yang tiada henti kepada ananda yang tak pernah tergantikan. Ananda hanya bisa mengucapkan terima kasih yang setulusnya atas semua pengorbanan yang telah Mama dan Bapak berikan selama ini, sehingga ananda mampu menyelesaikan pendidikan sampai perguruan tinggi. Untuk kakak dan adikku tersayang Efa Sugianti, S.Pd dan M. Hafizh, terima kasih atas kasih sayang dan dorongan yang selama ini diberikan kepadaku.

Rasa hormat dan ucapan terima kasih setulusnya ku ucapkan pada pembimbing ku Bapak Dr. Ir. Djaswir Zein dan Ibu Vonny Indah Mutiara SP, MEM berkat kesabaran, curahan waktu dan bimbingan yang selama ini Bapak dan Ibu berikan, sehingga Saya dapat menyelesaikan studi ini dengan lancar.

Tidak lupa terima kasih pada teman-teman yang selalu ada disaat aku butuh, Icha SP, Yuni, Dinda cSH, Ibet Khaira, Icut Ami, Popy SP, Edo SP, Fidel SP, Ayah SP, Afan, Iyenk SP, Pebri SP. Untuk Smilediescow (Ikha, Wella, Serli SE, Puput, Lanny, Andep) terima kasih untuk persahabatan selama ini yang tak ternilai harganya, semoga kita bisa bersama selamanya. Untuk partai hore-hore, Tifa Sp, Ibet Wiriwiri SP, Mimi Haloho cSP, Cika, Kak Yora, Revi, Ijum, Budi, Ustaik, Ijep, Ryan Kamek. Untuk senior ku bang Wahyu SP, terima kasih sudah mau membantu. Untuk teman-teman HIMASEKTA 2006, UKS FPUA khususnya tim Padus (Isun cSP, Shinta SP, Abu SP, dll) dan teman-teman KKN Sialang Atas yang tidak bisa Saya ucapkan satu per satu. Sosek angkatan 04, 05, 06, 07, 08 dan semua rekan, teman, sahabat yang selalu ada di hati.

Spesial terima kasih untuk seseorang yang selalu menemani saat suka maupun duka, terima kasih atas kasih sayang, motivasi dan kesabaran yang selalu diberikan.....

BIODATA

Penulis dilahirkan di Padang, Sumatera Barat pada tanggal 22 Oktober 1988 sebagai anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Sugiarto dan Fauziah, A.Ma. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SDN 06 Kp. Lapai Kecamatan Nanggalo Padang (1994 - 2000). Sekolah Lanjut Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh penulis di SLTPN 12 Padang, lulus pada tahun 2003. Sekolah Lanjut Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA Adabiah Padang, lulus pada tahun 2006. Pada tahun 2006 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi.

Padang, April 2011

DF

KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul **“Analisa Perbandingan Tingkat Keuntungan Petani Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dengan Lembaga Niaga untuk Tujuan Akhir Pekanbaru”** dari Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Oktober sampai dengan November 2010 di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan dan rasa terima kasih yang setulusnya kepada Bapak Dr. Ir. Djaswir Zein dan Ibu Vonny Indah Mutiara, SP, M.EM selaku dosen pembimbing yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Teristimewa penghormatan dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis ucapkan untuk kedua orang tua penulis yang telah memberikan semangat, motivasi dan doa kepada penulis, sehingga penyusunan skripsi ini alhamdulillah telah dapat diselesaikan. Selanjutnya, rasa terima kasih penulis kepada seluruh pihak terkait yang telah membantu dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya demi kemajuan dan perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang pertanian.

Padang, April 2011

DF

DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
ABSTRAK	ix
 I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
 II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tanaman Kubis	7
2.2 Konsep Pemasaran Komoditas Pertanian	8
2.2.1 Pasar Komoditas pertanian	8
2.2.2 Analisa Usaha Tani	9
2.2.3 <i>Flexible Marketing</i>	10
2.2.4 Pendekatan Fungsi Tataniaga Komoditas Pertanian	12
2.2.5 <i>Supply Chain Management</i>	12
2.2.6 Saluran pemasaran	13
2.2.7 <i>Gross Profit Margin dan Mark Up</i>	15
2.5 Penelitian Terdahulu	16
 III. METODE PENELITIAN	
3.1 Kerangka Pencapaian Tujuan	18
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	19
3.3 Metode Penelitian	19
3.4 Metode Penarikan Sampel	19
3.5 Metode Pengumpulan Data	20
3.6 Variabel Yang Diamati	20

3.7 Analisis Data	23
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	32
4.2 Identitas Petani Sampel dan Pedagang	35
4.3 Saluran Tataniaga	38
4.4 Analisa Keuntungan Petani	41
4.5 Analisa Keuntungan Tataniaga	49
4.6 Perbandingan Tingkat Keuntungan	54
4.2 Pembahasan	56
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	63

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Luas Daerah Menurut Nagari Kecamatan Baso, 2008	33
2. Persentase Luas Lahan Menurut Penggunaanya di Kenagarian Koto Tinggi, 2008	33
3. Jumlah Penduduk Dirinci Menurut Jenis Pekerjaan / Kegiatand di Kenagarian Koto Tinggi, 2008	34
4. Identitas Petani Sampel Kenagarian Koto Tinggi	35
5. Identifikasi Pedagang Sampel Berdasarkan Umur, Pendidikan, Pengalaman Berdagang dan Jumlah Tanggungan di Kenagarian Koto Tinggi, 2010	37
6. Rata-rata per Ha Penggunaan Pupuk dan Biaya Pembelian Pupuk	44
7. Rata-Rata Per Ha Penggunaan Pestisida Serta Biaya yang Dikeluarkan	45
8. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Luar Keluarga pada Usahatani Kubis per Ha Musim Tanam Mei – Juli 2010 ...	46
9. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Dalam Keluarga pada Usahatani Kubis per Ha Musim Tanam Mei – Juli 2010	47
10. Rata-rata per Ha Besarnya Pendapatan dan Keuntungan Petani Responden Usahatani Kubis MT Mei – Juli 2010 ..	49
11. Rata-Rata Besarnya Biaya Transportasi yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam	50
12. Rata-Rata Besarnya Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam	51
13. Rata-Rata Besarnya Penyusutan dan Biaya Penyusutan yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam	52
14. Rata-Rata Besarnya Biaya Penyusutan Peralatan yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam	53
15. Biaya Tataniaga per Kg yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga Pemasaran Kubis dari Kenagarian Koto Tinggi	53

16. Rata-rata Besarnya Tingkat Keuntungan yang Diperoleh Petani dan Masing-masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Penyaluran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam 55

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Skema Saluran Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Tahun, 2010	40

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Komoditi Sayuran di Kecamatan Baso Kabupaten Agam, 2009	63
2. Nagari Penanam Kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam 2009	64
3. Jumlah Komoditi Kubis yang Disalurkan Oleh Pedagang Antar Daerah di Kenagarian Koto Tinggi	65
4. Nama-nama Kelompok Tani Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam yang Menanam Kubis	66
5. Daftar Petani Sampel Usahatani Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Tahun 2010	67
6. Daftar Nama Pedagang Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam yang Terkait Dengan Petani Sampel	68
7. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Petani	69
8. Penggunaan Benih Pada Usaha Tani Kubis Mt Mei - Juli 2010	70
9. Data Penggunaan Pupuk Dan Biaya Penggunaan Pupuk Usahatani Kubis Mt Mei 2010 – Juli 2010	71
10. Jumlah Penggunaan Obat-Obatan Pada Usahatani Kubis MT Mei - Juli 2010	72
11. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja (HKP) pada Usahatani Kubis pada Musim Tanam Mei – Juli 2010	73
12. Jumlah dan Biaya Tenaga Kerja HKP pada Usahatani Kubis MT Mei – Juli 2010	74
13. Biaya Penyusutan Peralatan Usahatani Kubis MT Mei– Juli 2010	75
14. Perhitungan Bunga Modal Pada Usahatani Kubis MT Mei– Juli 2010	80
15. Biaya yang Di Perhitungkan dan Biaya yang ibayarkan pada Usahatani Kubis MT Mei - Juli 2010	81
16. Pendapatan Dan Keuntungan Usahatani Kubis Mt Mei - Juli 2010	82
17. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Pedagang Pengumpul	83
18. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Pedagang Antar Daerah	84
19. Biaya Transportasi yang Dikeluarkan oleh Pedagang	85

	Pengumpul dan Pedagang Antar Daerah	
20.	Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga	86
21.	Penggunaan Karung Per Petani Pada Usaha Tani kubis yang Dikeluarkan oleh Pedagang Pengumpul MT Mei - Juli 2010	87
22.	Biaya Penyusutan Peralatan Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat dalam Pemasaran Kubis	88
23.	Biaya Sewa Gudang/Kios Masing-Masing Lembaga Niaga	89
24.	Biaya Retribusi dan Biaya Kebersihan Masing-Masing Lembaga Niaga	90
25.	Penggunaan Biaya per Pedagang Pengumpul Kubis	91
26.	Penggunaan Biaya per Pedagang Antar Daerah Kubis	92
27.	Data Penggunaan Biaya Per Pedagang Pengecer	93
28.	Dokumentasi Penelitian Usahatani Kubis	94

ANALISA PERBANDINGAN TINGKAT KEUNTUNGAN PETANI KUBIS DI KENAGARIAN KOTO TINGGI KECAMATAN BASO KABUPATEN AGAM DENGAN PEDAGANG PERANTARA UNTUK TUJUAN AKHIR PEKANBARU

ABSTRAK

Penelitian tentang analisa perbandingan keuntungan petani di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dengan pedagang perantara untuk tujuan akhir Pekanbaru, dilaksanakan mulai Oktober sampai dengan November 2010. Penelitian ini dilatar belakangi karena tanaman kubis merupakan tanaman yang berpeluang dan berpotensi untuk dikembangkan di Kabupaten Agam. Selain itu, adanya rantai tataniaga yang panjang yang harus dilalui mulai dari pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, sampai pedagang pengecer di Pekanbaru, sehingga menyebabkan perbedaan yang cukup tinggi antara harga di tingkat petani produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir juga menjadi latar belakang dan perumusan masalah dalam penelitian ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk 1) Mengetahui rantai tataniaga kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. 2) Mengetahui perbandingan tingkat keuntungan yang diterima petani kubis dan keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survey. Data hasil penelitian ini dianalisa dengan menggunakan analisa kualitatif dan kuantitatif.

Dari hasil penelitian tersebut didapatkan bahwa terdapat hanya satu saluran tataniaga kubis yang umumnya digunakan oleh petani di Kenagarian Koto Tinggi, yaitu petani → pedagang pengumpul → pedagang antar daerah → pedagang pengecer. Dilihat dari persentase tingkat keuntungan terhadap harga akhir maupun persentase porsi keuntungan terhadap total keuntungan yang diperoleh petani adalah yang paling kecil yaitu 13,17% dan 21,05%. Sedangkan tingkat keuntungan dan porsi keuntungan yang paling besar diperoleh oleh pedagang antar daerah yaitu 22,27% dan 35,59%.

**COMPARATIVE ANALYSIS OF CABBAGE FARMERS BENEFIT AT
KENAGARIAN KOTO TINGGI KECAMATAN BASO KABUPATEN
AGAM WITH THE BROKER FINAL DESTINATION PEKANBARU**

Skripsi S1 by : Dian Fauzi, SP, Supervisors : Dr. Ir. Djaswir Zein and Vonny Indah Mutiara, SP, MEM

ABSTRACT

Research on comparative analysis of cabbage farmers benefit at Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam with the broker final destination Pekanbaru, from October until November 2010. The writer choose this research because the cabbage plants is that have opportunity and potential to be developed in Kabupaten Agam. In addition, the existence of a long chain of business administration that must be passed from traders, merchants across region, to retailers in Pekanbaru, causing a high differences price in farmers and trading institution who involved in the marketing of cabbage at Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam also be a background and formulation of the problem in this study.

The purpose of this study are 1) Determine cabbage trading chain business administration at Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. 2) Determine the ratio benefit with trading institution benefit who involved farmers in marketing distribution at Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. This research doing by using survey method. The result of this research will be analyzed using qualitative and quantitative analysis.

The result of these studies found that there are some channels cabbage business administration, but only one channel of cabbage business administration that commonly used be farmers in Kenagarian Koto Tinggi, the trading chain are farmer → middlemen → traders across regions → retailer. When we see from level of percentage of benefit toward final price nevertheless portion benefit percentage of toward totally benefit the farmers have are the smallest 13,17% and 21,05%. Whereas the biggest for benefit level and benefit portion obtained by traders across region 22,27% and 35,29%.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis moneter 1997 yang diikuti oleh krisis ekonomi dan dampaknya masih terasa hingga saat ini di Indonesia disebabkan terutama oleh fondasi ekonomi negara kita yang rapuh, berupa kebergantungan yang besar pada kekuatan ekonomi luar negeri. Kebergantungan pada komponen luar negeri dialami juga oleh sektor pertanian, terbukti dengan besarnya produk impor yang digunakan dalam masukan usaha tani berupa agrokimia dan mesin pertanian. Akibatnya, pada saat nilai rupiah menurun tajam di puncak krisis, sektor yang sarat masukan impor ini pun menerima dampaknya (Qamara, 2007).

Pembangunan Pertanian di Indonesia tetap dianggap terpenting dari keseluruhan pembangunan ekonomi, apalagi semenjak sektor pertanian ini menjadi penyelamat perekonomian nasional karena justru pertumbuhannya meningkat, sementara sektor lain pertumbuhannya negatif. Beberapa alasan yang mendasari pentingnya pertanian di Indonesia : (1) potensi sumberdayanya yang besar dan beragam, (2) pangsa terhadap pendapatan nasional cukup besar, (3) besarnya penduduk yang menggantungkan hidupnya pada sektor ini dan (4) menjadi basis pertumbuhan di pedesaan (Apriyantono, 2005).

Pembangunan Pertanian merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari pembangunan nasional. Pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian bangsa, hal ini ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang bekerja pada sektor pertanian. Pada tahun 2009 jumlah petani di Indonesia adalah 43.029.439 orang atau sekitar 41,19 % dari 104.458.444 jiwa penduduk yang bekerja (Badan Pusat Statistik, 2009).

Sektor pertanian di Sumatera Barat merupakan sektor andalan dalam meningkatkan pembangunan ekonomi, dimana kontribusinya terhadap PDRB Sumatera Barat pada tahun 2009 sebesar 23,67 % dan diantaranya 11,76 % adalah kontribusi dari pertanian tanaman pangan dan hortikultura (BPS Sumbar, 2009). Sub sektor tanaman pangan dan hortikultura merupakan penarik bagi pertumbuhan industri hulu dan pendorong pertumbuhan industri hilir yang punya kontribusi terhadap perekonomian daerah (Departemen Pertanian, 2010).

Komoditas hortikultura sangat prospektif, baik untuk mengisi kebutuhan pasar domestik maupun internasional mengingat potensi permintaan pasarnya baik di dalam maupun di luar negeri besar dan nilai ekonominya yang tinggi. Dengan kemajuan perekonomian, pendidikan, peningkatan pemenuhan untuk kesehatan dan lingkungan menyebabkan permintaan produk hortikultura semakin meningkat. Disamping itu keragaman karakteristik lahan dan agroklimat serta sebaran wilayah yang luas memungkinkan wilayah Indonesia digunakan untuk pengembangan hortikultura tropis dan sub tropis (Deptan, 2008).

Fungsi utama tanaman hortikultura bukan hanya sebagai bahan pangan tetapi juga terkait dengan kesehatan dan lingkungan. Secara fungsi ini sederhana dapat dibagi menjadi 4 (empat) yaitu: Fungsi penyediaan pangan, terutama dalam hal penyediaan vitamin, mineral, serat, energi dan senyawa lain untuk pemenuhan gizi. Fungsi ekonomi, pada umumnya komoditas hortikultura mempunyai nilai ekonomis yang tinggi, sumber pendapatan cash petani, perdagangan, perindustrian, dan lain-lain. Fungsi kesehatan, bahwa buah dan sayur dan terutama biofarmaka dapat digunakan untuk mencegah dan mengobati penyakit penyakit tidak menular. Fungsi sosial budaya, sebagai unsur keindahan/kenyamanan lingkungan, upacara-upacara, pariwisata dan lain-lain (Deptan, 2008).

Kabupaten Agam merupakan salah satu daerah yang cocok untuk pertanian, terutama padi sawah dan ubi jalar untuk tanaman pangan, kubis, tomat, cabe, dan wortel untuk sayuran serta pisang, jeruk, manggis untuk buah-buahan. Sayuran merupakan komoditas unggulan yang juga diuntungkan karena faktor alam, terutama tanaman kubis. Sentra-sentra sayuran terdapat di Kecamatan Baso, IV Angkat Candung, Banuhampu, Sei Puar, dan IV Koto. Salah satu kecamatan di Kabupaten Agam yang banyak ditanami komoditi sayuran (kubis, kentang, tomat, cabe, wortel) adalah Kecamatan Baso. Menurut kepala Unit Pelaksanaan Teknis Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan (UPT BP4K2P), kubis merupakan komoditi sayuran unggulan yang dikembangkan di Kecamatan Baso terutama di Nagari Koto Tinggi (Lampiran 1).

Seperti halnya komoditas hortikultura umumnya, peranan pemasaran pada komoditas kubis memberikan kontribusi penting dalam peningkatan kinerja

usahatani komoditas kubis secara keseluruhan mengingat sifatnya yang mudah busuk, mudah rusak, memakan tempat (*volumnious*), produksinya bersifat musiman, sementara konsumsi terjadi sepanjang tahun. Sifat-sifat unik ini menuntut adanya suatu perlakuan khusus berupa pengangkutan yang hati-hati, pengepakan yang baku dan baik, penyimpanan dengan suhu tertentu, dan berbagai metode pengawetan lain sehingga dapat bertahan dalam waktu yang lama (Dipertahor, 2009).

Sementara itu, di sisi lain para konsumen menghendaki komoditas tersedia dekat dengan tempat mereka, dapat diperoleh sepanjang waktu dan dapat dikonsumsi dalam bentuk segar. Dua keinginan yang berbeda ini akan dapat dipenuhi dengan adanya suatu sistem pemasaran yang baik (Dipertahor, 2009).

Selama ini, konsumen pada umumnya beranggapan bahwa keuntungan yang paling besar terletak pada petani. Hal ini mereka lihat dengan naiknya harga kebutuhan pokok setiap harinya. Menurut Mubyarto (1989), dalam tataniaga pertanian tidak hanya barang-barang yang dihasilkan oleh petani, misalnya pupuk, obat-obatan pemberantas hama dan penyakit tanaman, dan alat-alat pertanian.

Tataniaga mempunyai fungsi yang luas dan dalam yang mempengaruhi seluruh aspek operasi suatu usaha. Oleh karena itu perlu adanya suatu bagian yang tepat dan bertanggung jawab untuk tugas tataniaga. Bagian yang tepat untuk memainkan peran itu adalah manajemen tataniaga. Tataniaga tidak hanya merupakan lalu lintas barang dari produsen ke konsumen tetapi juga mencakup kegiatan sebelum dan sesudah tataniaga seperti perencanaan kegiatan (Nitisemito, 1982). Jadi, bagian yang diterima pedagang adalah keuntungan, sedangkan yang diterima petani adalah gabungan dari antara biaya produksi dan keuntungan.

Dengan demikian dapatlah diartikan bahwa semua unsur apakah perorangan, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen disebut lembaga tataniaga, antara lain seperti pedagang pengumpul, pedagang pengecer, broker, perusahaan pengangkutan dan perusahaan dagang (Hamid, 1994). Berdasarkan uraian tersebut, maka perlu dilakukan penelitian tentang tataniaga kubis mulai dari petani sebagai produsen sampai ke konsumen akhir.

1.2 Rumusan Masalah

Di Kabupaten Agam perkembangan komoditi sayuran sangat didukung oleh kondisi fisik wilayah yang sebagian besar berada pada ketinggian 500-1000 meter dpl (67.768 km^2). Hal ini memungkinkan sayuran dapat tumbuh dengan subur. Dengan waktu tanam sekitar 3 bulan, sehingga panen dapat dilakukan 3-4 kali dalam satu tahun, maka produksi sayuran di Kabupaten Agam cukup berkembang dengan baik dan merupakan komoditas pertanian yang cukup dominan. Kubis merupakan salah satu komoditas hortikultura yang diusahakan di Kabupaten Agam (BPS, 2009).

Ada beberapa kecamatan di Kabupaten Agam yang mengusahakan komoditi Kubis (kol), salah satunya yaitu Kecamatan Baso. Nagari Koto Tinggi merupakan Nagari terluas yang menanam kubis di Kecamatan Baso yaitu 20 Ha dengan produksi rata-rata 22,2 ton/ha (Lampiran 2).

Dari hasil pra survei di kenagarian tersebut, didapat adanya rantai tataniaga yang panjang yang harus dilalui mulai dari petani sampai ke konsumen. Dimulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, pedagang pengecer dan terakhir ke konsumen, sehingga perbedaan harga cukup tinggi. Daerah tujuan penjualan kubis ini diantaranya Padang, Pariaman, Lubuk Basung, Pekanbaru, Dumai, dan Batam. Dari beberapa daerah tujuan penjualan tersebut, daerah utama dan yang paling besar jumlah penjualannya adalah Pekanbaru yaitu 18,76 ton/minggu dan yang paling sedikit jumlah penjualannya adalah Pariaman yaitu 1,75 ton/minggu (Lampiran 3).

Selain rantai tataniaga yang panjang, kubis di Kenagarian Koto Tinggi ini juga mempunyai saluran tataniaga yang pendek diantaranya ada yang dari petani langsung ke pedagang antar daerah di Pasar Baso, dari petani ke pedagang antar daerah yang langsung mengambil ke kebun, dari petani ke pedagang pengumpul, dan dari petani langsung ke konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara pada saat pra survei dengan beberapa petani, umumnya petani di daerah ini menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul, selain itu petani juga menjual langsung ke pedagang antar daerah di Pasar Baso. Pada saat melakukan pra survei pada bulan Maret 2010, harga jual kubis ditingkat petani Rp 2.700,- / Kg, dan berdasarkan hasil wawancara via telepon dengan

konsumen dan pedagang di beberapa daerah, harga kubis di Padang berkisar antara Rp. 3.500,-/Kg sampai Rp. 4.000,-/Kg , dan di Jambi Rp.5.000,-/Kg sampai Rp.6.000,-/Kg. sedangkan data dari internet pada bulan April 2010 harga kubis di Pekanbaru berkisar Rp. 4.500,-/Kg sampai Rp. 6.000,- / Kg, di Dumai Rp. 4.500,-/Kg sampai Rp.6.500/Kg.

Perbedaan harga di atas memperlihatkan adanya perbedaan harga di setiap daerahnya. Dalam menganalisis margin tataniaga perlu dilihat tingkat keuntungan di tiap lembaga niaga yang terkait. Menurut Azzaino (1982) mempelajari margin tataniaga menyangkut penentuan bagian yang diterima oleh produsen/petani dari harga yang di bayar oleh konsumen akhir, ongkos distribusi termasuk ongkos transpor dan ongkos bongkar muat dan lain-lain, serta marjin dari berbagai pedagang perantara yang melakukan kegiatan tataniaga komoditi pertanian tersebut dari waktu komoditi keluar dari “pintu gerbang” petani sampai pada saat komoditi tersebut dibeli oleh konsumen akhir.

Berdasarkan konsepsi yang dikemukakan oleh Azzaino (1982) diatas maka studi tentang analisa margin tataniaga hanya diarahkan pada bagian (%) harga yang diterima petani dari harga konsumen akhir, porsi biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga, dan porsi keuntungan yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga.

Dari beberapa hasil penelitian yang telah dilaksanakan, seperti oleh Kurniawanti (1997), dengan komoditi sayur-sayuran, disini bagian dari harga akhir yang diterima oleh petani adalah 72,72%, sedangkan bagian pedagang perantara 24, 36%. Kemudian Nasrul (2003) dengan komoditi Bawang Daun (*Allium fistulosum* L) didapatkan bahwa bagian dari harga akhir yang diterima oleh petani adalah 23,33%, pedagang pengumpul 3,33%, keuntungan pedagang antar daerah 12,11%, pedagang besar 10%, dan pedagang pengecer 7,56%. Kemudian Agustia (1997) dengan komoditi gambir di dapatkan bahwa bagian dari harga akhir petani produsen dalam lembaga niaga adalah 72,73%, pedagang pengumpul I 7,60%, pedagang pengumpul II 1,72%, eksportir 2,33%, sisanya adalah profit margin dari harga FOB (*Free on Board*). Namun, Prima (2010) dengan komoditi jagung pipilan, melihat dari segi tingkat keuntungannya. Tingkat keuntungan yang diperoleh petani jagung pipilan dari harga akhir adalah 6,3%,

pedagang besar yaitu 11,03%, kemudian pedagang pengecer 10,22%, dan terakhir pedagang pengumpul 8,89%. Sedangkan penelitian sejenis tentang kubis ini belum ada dilakukan.

Dari beberapa hasil penelitan tersebut diatas dapat kita lihat bahwa bagian harga yang diterima petani adalah yang paling besar jika dibandingkan dengan bagian yang diterima oleh pedagang pengumpul, pedagang besar, eksportir dan pedagang pengecer. Tetapi perlu diingat bahwa bagian yang diterima pedagang adalah keuntungan, tetapi yang diterima petani adalah gabungan antara biaya produksi dan keuntungan.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul *“Analisa Perbandingan Tingkat Keuntungan Petani Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dengan Pedagang Perantara untuk Tujuan Akhir Pekanbaru”*.

1.3 Tujuan

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui rantai tataniaga kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.
2. Mengetahui perbandingan tingkat keuntungan yang diterima petani kubis dan keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

1.4 Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan masukan bagi petani dalam memasarkan hasil usaha taninya dengan baik sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan dalam berusaha tani.
2. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pemerintah untuk mendukung, menggerakkan dan membantu petani dalam memperbaiki pemasaran kubis.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Kubis

Kol atau kubis merupakan tanaman sayur famili Brassicaceae berupa tumbuhan berbatang lunak yang dikenal sejak jaman purbakala (2500-2000 SM) dan merupakan tanaman yang dipuja dan dimuliakan masyarakat Yunani Kuno. Mulanya kol merupakan tanaman pengganggu (gulma) yang tumbuh liar disepanjang pantai laut Tengah, di karang-karang pantai Inggris, Denmark dan pantai Barat Prancis sebelah Utara. Kol mulai ditanam di kebun-kebun Eropa kira-kira abad ke 9 dan dibawa ke Amerika oleh emigran Eropa serta ke Indonesia abad ke 16 atau 17. Pada awalnya kol ditanam untuk diambil bijinya (Pracaya,1981).

Keluarga kubis-kubisan memiliki jenis yang cukup banyak. Yang lazim ditanam di Indonesia, antara lain :

1. Kubis krop (*Brassica oleracea L. var. cagitata L*) ; daunnya membentuk krop (telur) dan berwarna putih sehingga sering disebut kubis telur atau kubis putih.
2. Kubis Kailan (*Brassica oleracea L. Var. gennipera D.C*) ; daunnya tidak membentuk krop dan berwarna hijau.
3. Kubis Tunas (*Brassica oleracea L. var. gennipera D.C*) ; tunas samping dapat membentuk krop, sehingga dalam satu tanaman terdapat beberapa krop kecil.
4. Kubis Bunga (*Brassica oleracea L. var. bathytis L*) ; jenis ini bakal bunganya mengembang, merupakan telur yang berbentuk kerucut dan berwarna putih kekuning-kuningan yang bunganya berwarna hijau.

Jenis kubis-kubisan di atas diduga dari kubis liar (*Brassica oleracea var. Sylvestris*), yang tumbuh di sepanjang pantai Laut Tengah, pantai Inggris, Denmark, dan sebelah Utara Perancis Barat (Pasuruan,2009).

Kubis menyukai tanah yang kering dan tidak becek. Meskipun relatif tahan terhadap suhu tinggi, kubis banyak ditanam di daerah pegunungan. Tanaman kubis dapat tumbuh optimal pada ketinggian 200-2000 m dpl. Untuk varietas dataran tinggi, dapat tumbuh baik pada ketinggian 1000-2000 m dpl. Di

dataran rendah, ukuran krop mengecil dan tanaman sangat rentan terhadap ulat pemakan daun *Plutella* (Cahyono, 1995).

Menurut Hidayat dkk (2008), kubis (kol) yang dibudidayakan di Indonesia ada dua tipe, yaitu :

1. Tipe semusim : dapat tumbuh, berkrop, berbunga dan berbiji tanpa perlu pendinginan terlebih dahulu
2. Tipe dwimusim : dapat tumbuh dan berkrop, tetapi tidak mampu berbunga di daerah tropis.

2.2. Konsep Pemasaran Komoditas Pertanian

2.2.1. Pasar Komoditas Pertanian

Pasar komoditas pertanian merupakan tempat bertemunya permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) dalam *bargaining* antara petani sebagai penjual dan pembeli sebagai konsumen atau perantara (tengkulak, pengumpul, pedagang besar, dan pengecer) (Rahim dan Hastuti, 2007).

Dalam teori ekonomi sering dijumpai istilah pasar persaingan sempurna, pasar persaingan monopolistik, pasar persaingan oligopoly, dan pasar monopoli yang dilakukan oleh penjual atau produsen. Masing-masing jenis pasar tersebut mempunyai ciri atau karakteristik masing-masing (Rahim dan Hastuti, 2007).

Pasar persaingan sempurna (*perfect competition market*) dapat didefinisikan sebagai Suatu struktur pasar atau industri dimana terdapat banyak penjual dan pembeli, dan setiap penjual atau pun pembeli tidak dapat mempengaruhi keadaan di pasar. Ciri-ciri selengkapnya dari pasar persaingan sempurna adalah perusahaan adalah pengambil harga. Setiap perusahaan mudah keluar atau masuk, menghasilkan barang yang serupa. Terdapat banyak perusahaan di pasar, pembeli mempunyai pengetahuan yang sempurna (Sukirno, 2002).

Pasar persaingan monopolistik (*monopolistic competition market*) adalah pasar yang berada diantara dua jenis pasar yang ekstrem, yaitu persaingan sempurna dan monopoli. Pasar monopolistik dapat didefinisikan sebagai suatu pasar dimana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang yang berbeda corak (*diferentiated products*). Ciri-ciri selengkapnya dari pasar persaingan

monopolistis adalah terdapat banyak penjual dan pembeli, barangnya bersifat berbeda corak, kemasukan kedalam industri relatif lebih mudah, persaingan mempromosi penjualan sangat aktif (Sukirno, 2002).

Pasar persaingan murni adalah sejumlah besar penjual barang tertentu, tetapi diantaranya ada penjual yang dapat mempengaruhi penjualan dari setiap penjualan lainnya hingga timbul suatu reaksi dan pasar monopoli murni adalah perusahaan / penjual menghasilkan suatu barang yang cukup deferensiasi dalam alam pikiran para konsumen terhadap barang – barang substitusi dekat (Rahim dan Hastuti, 2007).

Pasar Monopoli (*monopoly market*) adalah suatu bentuk pasar dimana hanya terdapat satu perusahaan saja. Ciri –ciri pasar monopoli sangat berbeda dengan pasar persaingan sempurna. Ciri-ciri pasar monopoli adalah industri satu perusahaan, tidak mempunyai barang pengganti yang mirip, tidak terdapat kemungkinan untuk masuk kedalam industri, dapat mempengaruhi penentuan harga, promosi iklan kurang diperlukan (Sukirno, 2002).

Pasar persaingan oligopoly (*oligopoly competition market*) mempunyai ciri sebagai berikut: hanya sedikit penjual sehingga tindakan seorang produsen akan mendorong produsen lain untuk bereaksi; terdapat lebih dari dua penjual atau produsen, misalnya 3 atau 4 produsen. Sementara itu, duapoli merupakan bentuk pasar yang hanya terdapat dua penjual produk tertentu (Rahim dan Hastuti, 2007).

Pasar Monopsoni (*monopsony market*) yaitu jika terdapat seseorang atau sebuah badan pembeli untuk komoditas tertentu sehingga dapat mempengaruhi harga komoditas tersebut. Sementara itu pasar duopsoni (*duopsony market*) yaitu kebalikan dari pasar duopoly yaitu hanya terdapat dua pembeli komoditas tertentu (Rahim dan Hastuti, 2007).

2.2.2. Analisa Usaha Tani

Ilmu usahatani biasanya diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki sebaik-baiknya. Dikatakan efisien bila pemanfaatan

sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran atau output yang melebihi masukan atau input (Soekartawi, 2005).

Menurut Soekartawi (1995), bahwa dalam melakukan usaha pertanian seorang pengusaha atau petani dapat memaksimumkan keuntungan dengan “*Profit Maximization* dan *Cost Minimization*”. *Profit maximization* adalah mengalokasikan input seefisien mungkin untuk memperoleh output yang maksimal, sedangkan *cost minimization* adalah menekan biaya produksi sekecil-kecilnya untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Kedua pendekatan tersebut merupakan hubungan antara input dan output produksi yang tidak lain adalah fungsi produksi. Dimana pertambahan output yang diinginkan dapat ditempuh dengan menambah jumlah salah satu dari input yang digunakan.

Soekartawi (2005), mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Faktor produksi dikenal pula dengan istilah input dan korbanan produksi. Faktor produksi memang sangat menentukan besar-kecilnya produksi yang diperoleh. Faktor produksi lahan, modal untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan dan tenaga kerja dan aspek manajemen adalah faktor produksi yang terpenting. Hubungan antara faktor produksi (*input*) dan produksi (*output*) biasanya disebut dengan fungsi produksi atau faktor relationship.

2.2.3. Flexible Marketing

Pemasaran dapat didefinisikan sebagai suatu rangkaian kegiatan termasuk periklanan (*advertising*), penjualan (*Selling*), hubungan masyarakat (*Public relation*), promosi penjualan (*Sales promotion*), *direct mail*, penentuan harga (*pricing*), riset pasar (*market research*), dan sebagainya (Smith, 2001).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), pemasaran komoditas pertanian adalah kegiatan atau proses pengaliran komoditas pertanian dari produsen (petani, peternak, dan nelayan) sampai ke konsumen atau pedagang perantara (tengkulak, pengumpul, pedagang besar dan pengecer) berdasarkan pendekatan system pemasaran (*marketing system approach*), kegunaan pemasaran (*marketing utility*), dan fungsi-fungsi pemasaran (*marketing function*).

Menurut Kotler (1997), pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial, dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain. Dalam implikasinya dikenal juga dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, promosi, distribusi, konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, dan pemasaran

Menurut Amir (2005), mengapa kita mengatakan pemasaran yang dirumuskan Kotler ini dinamis? karena kebutuhan dan keinginan individu selalu berubah-ubah. Begitu banyak faktor yang dapat memicu perubahan pada kebutuhan dan keinginan individu, misalnya pergeseran budaya dan nilai-nilai kehidupan. Pergeseran-pergeseran berbagai faktor ini kadang-kadang sulit diduga. Sebaliknya, para pemasar selalu berlomba-lomba menciptakan hal-hal yang baru.

Flexible marketing merupakan penyempurnaan dari konsep-konsep pemasaran sebelumnya, yaitu dengan tetap berorientasi pada pelanggan, tetapi hal itu dilakukan secara terintegrasi. Mulai dari pemilihan pemasok, sehingga pemasok dapat menyediakan produk sesuai dengan kualitas, kuantitas, tempat dan waktu yang diinginkan, pengaturan *in bound dan out bound* logistik yang optimal, proses produksi, sampai distribusi atau penyampaian produk tersebut kepada pelanggan secara efisien (Rangkuti, 2004).

Menurut Rangkuti (2004), *flexible marketing* merupakan paradigma baru untuk mengubah pola pikir perencana pemasaran, yaitu dari mencari pembeli sebanyak-banyaknya dengan orientasi pada cara meningkatkan pendapatan (*revenue*) setinggi-tingginya menjadi kegiatan yang terintegrasi yang berorientasi keuntungan (*profit*), yaitu menurunkan biaya (*cost*) sebesar-besarnya dan meningkatkan *revenue* sebesar-besarnya.

Jika orientasi pemasaran sebelumnya ditujukan pada upaya meningkatkan pendapatan (R) setinggi – tingginya, tanpa peduli terhadap biaya (C), maka sudah saatnya perencana pemasaran memikirkan kedua-duanya, yaitu ke depan (*forward linkage*), pada upaya untuk meningkatkan penjualan, dan kebelakang (*backward linkage*), pada upaya untuk menurunkan biaya, sehingga menghasilkan keuntungan (π) yang signifikan kepada perusahaan (Rangkuti, 2004).

2.2.4. Pendekatan Fungsi Tataniaga Komoditas Pertanian

Tataniaga merupakan suatu proses daripada pertukaran yang mencakup serangkaian kegiatan yang tertuju untuk memindahkan barang-barang atau jasa-jasa dari sektor produksi ke sektor konsumsi. Kegiatan ini disebut-kegiatan ini disebut fungsi tataniaga (Hanafiah dan Saefuddin, 1983).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), fungsi-fungsi pemasaran komoditas pertanian yang dilaksanakan oleh lembaga-lembaga pemasaran pada prinsipnya terdapat tiga tipe fungsi pemasaran :

1. Fungsi pertukaran terdiri atas penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli atas penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan; dan pembelian yaitu pembelian untuk konsumsi, bahan dasar pabrik, dan untuk dijual kembali.
2. Fungsi pengadaan fisik terdiri atas pengangkutan (*transport*) yaitu bergerak dari tempat produksi ke tempat penjualan; dan penyimpanan yaitu dari tempat produksi ke tempat penjualan; dan penyimpanan yaitu menahan barang dalam jangka waktu antara yang dihasilkan atau diterima samapai dengan dijual.
3. Fungsi fasilitas / pelancar terdiri atas permodalan (pembiayaan) yaitu mencari dan mengurus modal yang akan berkaitan dengan transaksi arus barang dari sektor produksi ke sektor konsumsi, penanggungan konsumsi yaitu berhubungan dengan ketidakpastian (ongkos, kerugian, dan kerusakan) serta fluktuasi harga; informasi pasar yaitu untuk pengambilan keputusan dan pengumpulan fakta-fakta; standardisasi yaitu penetapan berdasarkan golongan dan kelas, misalnya bentuk, ukuran, dan rasa; serta grading yaitu memasukkan ke dalam kelas dan golongan yang ditetapkan dengan jalan standardisasi.

2.2.5. Supply Chain Management

2.2.5.1 Definisi *Supply Chain Management* (SCM)

Sebagai disiplin, memang merupakan suatu disiplin ilmu yang relative baru. Cooper (1997) bahkan menyebut istilah "*supply chain management*" baru muncul di awal tahun 90-an dan istilah ini diperkenalkan oleh para konsultan manajemen. Saat ini *supply chain management* merupakan suatu topik yang

hangat, menarik untuk didiskusikan bahkan mengundang daya tarik yang luar biasa baik dari kalangan akademisi maupun praktisi.

Menurut Rangkuti (2004), *Supply Chain Management* merupakan keseluruhan aktivitas untuk memperoleh masukan (*input*) yang tepat (bahan baku, komponen, atau peralatan), mengubahnya menjadi barang jadi, dan mengirimkannya ke tujuan akhir.

Supply Chain Management akan efektif apabila : (Rangkuti, 2004)

- a. Pemasok dan pelanggan bekerja sama dengan membagi dan mengkomunikasikan informasi antara satu dan lainnya.
- b. Pemasok dan pelanggan memiliki tujuan yang sama.
- c. Ada kepercayaan antara pemasok dan pelanggan
- d. Pemasok dan pelanggan harus bersama-sama berpartisipasi dalam mendesain rantai pasokan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dan memudahkan komunikasi serta arus informasi.

2.2.5.2. Elemen *Supply Chain Management* (SCM)

Elemen yang dibahas dalam SCM adalah fasilitas, aktifitas dan fungsi untuk memproduksi dan mengirim barang atau jasa dari pemasok ke konsumen. SCM diperlukan untuk melakukan perencanaan, produksi, penggudangan, distribusi, dan pengiriman. Dalam merancanginya, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu: isu-isu strategi, bagaimana menerapkan manajemen mutu, bagaimana melakukan *benchmarking* untuk mempelajari apa yang mungkin, bagaimana bekerja dengan pemasok dan konsumen untuk memperoleh tujuan, serta bagaimana mengendalikan persediaan.

2.2.6. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran (*marketing channel*), sekumpulan organisasi independent yang terlibat dalam proses membuat sebuah produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi (Amir, 2005).

Level/ tingkatan saluran pemasaran : (Amir, 2005)

- a. *Zero level channel (direct marketing)*; produsen/ manufaktur langsung ke pelanggan.

- b. *One level channel* (produsen-peritel-konsumen)
- c. *Two level channel* (produsen-wholesale-Peritel-konsumen)

Sedangkan menurut Rahim dan Hastuti (2007), Proses penyaluran sampai ketangan konsumen akhir dapat menggunakan saluran yang panjang ataupun pendek sesuai dengan kebijaksanaan saluran distribusi yang ingin dilaksanakan. Dengan demikian rantai distribusi menurut bentuknya dibagi dua, yaitu : *pertama*, saluran distribusi langsung (*direct channel of distribution*) yaitu penyaluran barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen dengan tidak melalui perantara, *selling at the point production, selling at the producer's retail store, selling door to door, selling through mail* (penjualan di tempat produksi, penjualan di toko/ gerai produsen, penjualan dari pintu ke pintu, penjualan melalui surat). *Kedua*, saluran distribusi tak langsung (*indirect channel of distribution*), yaitu bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa perantara dan agen untuk menyalurkan barang dan jasa kepada para konsumen. Perantara adalah mereka yang membeli dan menjual barang-barang tersebut dan memilikinya. Mereka bergerak dibidang perdagangan besar dan pengecer. Sementara agen adalah orang atau perusahaan yang membeli atau menjual barang untuk perdagangan besar (*manufacturer*).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), panjang dan pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditas pertanian tergantung beberapa faktor, antara lain :

- a. Jarak antara produsen dan konsumen. Makin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang saluran yang ditempuh oleh produk.
- b. Cepat atau tidaknya produk rusak. Produk yang cepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki saluran yang pendek dan cepat.
- c. Skala produksi. Bila produksi berlangsung dengan ukuran-ukuran kecil, maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula, hal ini akan tidak menguntungkan bila produsen langsung menjual
- d. Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran pemasaran.

2.2.7. *Gross Profit Margin dan Mark Up*

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), margin pemasaran atau tataniaga komoditas pertanian adalah selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran atau selisih harga yang dibayarkan di tingkat pengecer (konsumen) dengan harga yang diterima oleh produsen (petani/nelayan/peternak). Dengan kata lain, margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat konsumen (harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer (*primary demand curve*) dengan kurva penawaran turunan (*derived supply curve*) dengan harga ditingkat produsen (harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer (*primary supply*) dengan permintaan turunan (*derived demand*)).

Menurut Rangkuti (2004), penentuan margin untuk masing-masing distributor atau *wholeshare* sangat berbeda, tergantung dari jenis produk yang akan didistribusikan umumnya berkisar antara 2% sampai 25%, sedangkan di tingkat pengecer besarnya margin adalah 25% sampai 40% (bahkan ada juga yang menerapkan margin sebesar 50%).

Gross profit margin adalah keuntungan kotor yang diperoleh untuk setiap produk yang dijual. Contoh, harga pembelian suatu produk adalah sebesar Rp 1.000,- dan dijual Rp 1.250,- maka besarnya *gross profit margin* adalah $\text{Rp } 250 / \text{Rp } 1.250 = 0,20$ atau 20%. Artinya, kita akan memperoleh Rp 20 dari setiap penjualan yang berjumlah Rp 100 (Rangkuti, 2004).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), keuntungan pemasaran komoditas pertanian merupakan selisih antara harga yang dibayarkan ke produsen (petani, nelayan, peternak) dan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Keuntungan pemasaran dapat pula disebut margin pemasaran (*marketing margin*).

Perbedaan jarak dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Oleh karena produsen tidak dapat bekerja sendiri untuk memasarkan produknya sehingga memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran untuk membantu memasarkan hasil produksinya, misalnya pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer, dan sebagainya (Rahim dan Hastuti, 2007).

Mark up adalah biaya yang ditambahkan di atas biaya dasar dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Contoh, harga pembelian suatu produk adalah

sebesar Rp 1.000,- dan dijual sebesar Rp 1.250, maka besarnya *mark up* yang dibebankan pada produk tersebut adalah $\text{Rp } 250 / \text{Rp } 1000 = 0,25$ atau 25% (Rangkuti, 2004).

2.3 Penelitian Terdahulu

Dari beberapa penelitian terdahulu, seperti penelitian Agustia (1997) dengan komoditi gambir, diketahui bahwa keuntungan petani dalam pemasaran gambir ini lebih besar bila dibandingkan dengan keuntungan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran gambir ini. Dimana bagian yang diterima petani dari harga akhir adalah sebesar 72,73%, pedagang pengumpul I 7,60%, pedagang pengumpul II 1,72%, dan eksportir 2,33%.

Kemudian penelitian Kurniawanti (1997) dengan komoditi sayur-sayuran, diketahui ada dua pola saluran tataniaga sayuran yang berjalan selama penelitian berlangsung mulai dari penjualan petani ke pedagang perantara dan dibeli untuk konsumsi dua restoran di Kodya Padang. Bagian yang diterima petani dalam penelitian cukup besar yaitu sebesar 72,72% dari harga akhir dibanding penjualan sayuran petani lain kepada pedagang pengecer yaitu sebesar 24,36% dari harga akhir. Artinya lebih dari separuh harga penjualan sayuran restoran diterima petani.

Nasrul (2003) dengan komoditi bawang daun, diketahui bahwa keuntungan petani dalam usahatani bawang daun ini lebih besar bila dibandingkan dengan keuntungan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam bawang daun ini. Bagian yang diterima petani dari harga akhir adalah sebesar 23,33%, pedagang pengumpul 3,33%, pedagang antar daerah 12,11% pedagang besar 10% dan pedagang pengecer 7,56%. Namun, Prima (2010) dengan komoditi jagung pipilan, melihat dari segi tingkat keuntungannya. Tingkat keuntungan yang diperoleh petani dari harga akhir adalah 6,3%, pedagang besar yaitu 11,03%, kemudian pedagang pengecer 10,22%, dan terakhir pedagang pengumpul 8,89%. Berdasarkan dari beberapa penelitian tersebut, maka peneliti mencoba untuk melihat tingkat keuntungan yang diterima oleh petani dan masing-masing pedagang perantara terhadap harga konsumen akhir, karena harga konsumen akhir ini pada dasarnya merupakan penggabungan antara biaya dan keuntungan yang diperoleh petani dengan pedagang perantara. Disamping itu, peneliti juga

mencoba melihat porsi keuntungan terhadap total keuntungan yang diterima oleh petani dan masing-masing pedagang perantara. Setelah diperoleh porsi dan tingkat keuntungan, maka peneliti membandingkan lembaga niaga mana yang memperoleh porsi dan tingkat keuntungan yang paling besar.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Kerangka Pencapaian Tujuan

Tujuan pertama yaitu mengetahui rantai tataniaga di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dapat dicapai dengan cara mengamati pola rantai pemasaran sehingga dapat dijelaskan struktur dan rantai pemasaran kubis mulai dari tingkat petani di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam sampai ketingkat pedagang pengecer. Kemudian, dilakukan pengamatan untuk melihat fungsi tataniaga masing-masing kelembagaan pemasaran mulai dari petani kubis sebagai produsen sampai ke konsumen akhir.

Tujuan kedua mengetahui perbandingan tingkat keuntungan yang diterima petani kubis dan keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Tujuan ini dapat dicapai dengan cara mengidentifikasi faktor-faktor produksi yang digunakan oleh petani kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dalam melaksanakan usaha taninya. Kemudian dilakukan pengamatan tentang besarnya biaya produksi yang dikeluarkan dalam melaksanakan usaha tani kubis tersebut. Setelah seluruh biaya produksi diketahui, kemudian dibandingkan dengan pendapatan petani, yang ditunjang dengan data kuantitatif dari petani setempat. Setelah itu dilakukan lagi pengamatan untuk melihat fungsi tataniaga masing-masing kelembagaan pemasaran mulai dari petani kubis sebagai produsen sampai ke konsumen akhir, kemudian dihitung margin tataniaga, bagian yang diterima oleh petani, dan persentase keuntungan masing-masing lembaga niaga yang terlibat.

Penentuan sampel pedagang atau lembaga pemasaran adalah seluruh pedagang yang terlibat langsung dengan kegiatan pemasaran kubis oleh petani sampel. Kegiatan dilakukan secara berantai diamati mulai dari tingkat petani sampel hingga ketingkat pedagang pengecer.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja karena Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso merupakan sentra penanaman kubis terbesar di Kecamatan Baso Kabupaten Agam (Lampiran 1). Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Oktober sampai dengan bulan November 2010.

3.3 Metode Penelitian

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei (*survey study*). Nazir (2003) menyatakan bahwa metode survei itu adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Sedangkan menurut Daniel (2005), metode *survey* yaitu pengamatan atau penyelidikan yang kritis untuk mendapatkan keterangan yang baik terhadap suatu persoalan tertentu di dalam daerah atau lokasi tertentu, atau suatu studi ekstensif yang dipolakan untuk memperoleh informasi-informasi yang dibutuhkan. Penelitian ini dilakukan pengamatan secara langsung kepada petani tanaman kubis, rantai tataniaga kubis dan lembaga niaga di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso.

3.4 Metode Pengumpulan sampel

Untuk penelitian, digunakan sampel yang terdiri dari :

1. Sampel petani

Jumlah keseluruhan kelompok tani yang ada di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam adalah 31 kelompok tani. Dari 31 kelompok tani tersebut, terdapat 12 kelompok tani yang menanam kubis, dimana jumlah keseluruhan anggota terdiri dari 318 orang. Dari populasi ini akan diambil sampel sebanyak 30 orang petani yang diambil secara *Proporsional Random Sampling* berdasarkan jumlah anggota masing-masing kelompok tani yang terlihat pada Lampiran 4.

2. Sampel pedagang

Untuk sampel pedagang diambil berdasarkan keterlibatannya dalam pemasaran hasil kubis dari petani sampel sampai ke tingkat pedagang pengecer. Pada penelitian ini sampel pedagang yang dijadikan sumber informasi adalah semua pedagang yang terlibat dalam proses pemasaran kubis petani sampel. Sampel terdiri dari pedagang pengumpul desa sebanyak 2 orang, pedagang antar daerah 4 orang dan pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru sebanyak 10 orang. Kegiatan pengamatan ini dilakukan secara berantai mulai dari tingkat petani sampel hingga ke tingkat pedagang pengecer di Pekanbaru.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini diambil selama 3 bulan mulai bulan Mei - Juli 2010. Pengumpulan data primer diperoleh melalui studi lapangan yaitu dengan melakukan wawancara dengan menggunakan daftar wawancara (*questioner*). Pihak-pihak yang diwawancarai antara lain: petani sampel tanaman kubis, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer kubis.

Data sekunder diperoleh dari instansi atau dinas yang terkait dalam penelitian ini, antara lain Dinas Pertanian, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, Badan Pusat Statistik dan Balai Penyuluhan Pertanian, serta internet.

3.6 Variabel yang Diamati

Variabel yang diamati untuk mencapai tujuan pertama yaitu mengetahui rantai tataniaga kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam dilakukan oleh lembaga tataniaga yang terkait, maka variabel yang diamati adalah sebagai berikut:

- a. Identitas petani dan pedagang sampel
- b. saluran tataniaga kubis tingkat petani sampel hingga ke tingkat pedagang pengecer dan konsumen akhir yang berada di Pekanbaru, hal ini dilakukan karena Pekanbaru merupakan daerah penjualan kubis terbesar

- c. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing kelembagaan pemasaran mulai dari petani kubis sebagai produsen sampai ke konsumen akhir

Untuk mencapai tujuan kedua yaitu mengetahui tingkat keuntungan yang diterima petani kubis dan keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam, dapat dilakukan dengan cara :

- 1) Menganalisis biaya produksi kubis yang terdiri dari biaya diperhitungkan dan biaya dibayarkan, maka variabel yang diamati adalah:
 - a. Biaya dibayarkan, yang terdiri dari :
 1. Bibit, yaitu jumlah bibit yang digunakan per hektar dalam satu musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan kilogram (Kg/Ha). Biaya bibit adalah harga bibit per kilogram di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah.
 2. Pupuk, yaitu jenis dan jumlah pupuk yang digunakan per Ha dalam satu satuan musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan kilogram per hektar (Kg/Ha). Biaya pupuk adalah harga pupuk per kilogram di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah.
 3. Obat-obatan, yaitu jumlah obat-obatan yang digunakan per Ha dalam satu satuan musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan liter per hektar (L/Ha). Biaya obat-obatan adalah harga obat-obatan per kilogram di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah.
 4. Tenaga kerja luar keluarga, yaitu jumlah tenaga kerja luar keluarga yang digunakan per Ha dalam satu satuan musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan hari kerja pria (HKP). Biaya tenaga kerja adalah tingkat upah yang berlaku di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Penggunaan tenaga kerja dihitung mulai dari persiapan lahan sampai panen.
 5. Pajak Bumi dan Bangunan yang dikenakan pada satu musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan rupiah per hektar per musim tanam (Rp/Ha/MT)

- b. Biaya diperhitungkan, yang terdiri dari :
1. Lahan, yaitu lahan yang digunakan merupakan lahan pribadi dengan memperhitungkan sewa dan dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/Ha).
 2. Tenaga kerja dalam keluarga, yaitu jumlah tenaga kerja dalam keluarga yang digunakan per Ha dalam satu satuan musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan hari kerja pria (HKP). Biaya tenaga kerja adalah tingkat upah yang berlaku di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Penggunaan tenaga kerja dihitung mulai dari persiapan lahan sampai panen.
 3. Peralatan, yaitu jenis dan jumlah peralatan yang digunakan per Ha dalam satu satuan musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan unit per hektar (Unit/Ha). Biayanya adalah harga peralatan per unit di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah.
 4. Biaya penyusutan, yaitu jumlah penyusutan yang terjadi selama satu musim tanam, dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Yang termasuk ke dalam biaya penyusutan ini adalah biaya penyusutan mesin dan peralatan serta biaya penyusutan hasil produksi. Biaya penyusutan adalah nilai penyusutan peralatan serta hasil produksi di daerah penelitian dan dinyatakan dalam satuan rupiah.
 5. Bunga modal, modal yang digunakan petani adalah modal sendiri dengan memperhitungkan bunga modalnya dan dinyatakan dalam satuang rupiah per hektar per musim tanam (Rp/Ha/MT).
- 2) Menganalisis keuntungan dan bagian yang diterima oleh petani dan masing-masing lembaga niaga , variabel yang akan diamati adalah :
- a. Harga penjualan kubis oleh petani dan setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran kubis, dan dihitung per volume kubis yang di beli yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)
 - b. Seluruh biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran, mulai dari produsen sampai pedagang pengecer. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya pembelian, biaya pengangkutan, biaya bongkar muat, biaya pengepakan dan biaya penyusutan

- c. Keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga pemasaran mulai dari petani sampai pedagang pengecer
- d. Pajak dan restribusi yang harus dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran
- e. Penyusutan atau kerusakan yang terjadi

3.5 Analisa Data

Analisis data yang dilakukan untuk menjawab tujuan pertama yaitu mengidentifikasi saluran tataniaga kubis yang terdapat di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam yang dilakukan oleh lembaga tataniaga yang terkait dilakukan analisa kualitatif yaitu mengamati pola saluran tataniaga kubis, sehingga dapat dijelaskan struktur dan saluran pemasaran kubis mulai dari tingkat petani di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam sampai ketinggian pedagang pengecer.

Untuk mencapai tujuan kedua yaitu mengetahui tingkat keuntungan yang diterima petani dan tingkat keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam digunakan analisa kuantitatif. Di mana disini dilakukan pengamatan mengenai penggunaan faktor-faktor produksi yang digunakan termasuk jenis dan harga dari masing-masing faktor produksi tersebut.

- a) Dalam perhitungan usaha tani dapat dihitung dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut:
 1. Penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.

$$TR = P_y \times Y \quad (\text{Soekartawi, 1995})$$

Dimana : P_y = Harga kubis (Rp/kg)

Y = Produksi yang diperoleh dalam usaha tani kubis (kg)

2. Keuntungan usaha tani menurut Soekartawi (1995), merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya-biaya. Dimana, biaya yang dimaksud disini adalah biaya tetap seperti sewa lahan dan biaya tidak tetap seperti biaya pembelian bibit dan upah tenaga kerja, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\pi_t = TR - TC$$

$$\pi_t = TR - (\text{biaya produksi} + \text{biaya tataniaga})$$

Dimana : π_t = keuntungan petani kubis per unit (Rp/kg)

TR = penerimaan total usaha tani kubis per unit (Rp/kg)

Sedangkan, TC merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani selama 1 MT termasuk biaya pemasaran berupa biaya pengangkutan hasil produksi ke tempat pedagang, dimana TC dapat dihitung dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

$$TC = TC_t + B_{trans}$$

Dimana, TC_t merupakan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$TC_t = B_{pup} + B_{obat} + B_{tk} + B_{peny} + B_{bm} + B_{sl}$$

Dimana :

B_{pup} = Biaya pupuk 1MT (Rp/Ha)

B_{obat} = Biaya obat-obatan 1 MT (Rp/Ha)

B_{tk} = Biaya tenaga kerja 1 MT (Rp/Ha)

B_{peny} = Biaya Penyusutan 1 MT (Rp/Ha)

B_{bm} = Biaya bunga modal 1 MT (Rp/Ha)

B_{sl} = Biaya sewa lahan 1 MT (Rp/Ha)

Total biaya usahatani kubis perunit produksi dapat dihitung sebagai :

$$TC_y = TC_p / Y$$

Dimana :

TC_y = Total biaya petani kubis perunit produksi (Rp/Kg)

TC_p = Total biaya petani kubis selama 1 MT (Rp/Ha)

Y = Produksi yang diperoleh dalam usahatani kubis 1 MT (Kg/Ha)

b) Dalam perhitungan keuntungan dari masing-masing pedagang digunakan analisa sebagai berikut:

1. Keuntungan pedagang pengumpul dapat dihitung dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\pi_p = H_{jp} - H_{bp} - B_p$$

Dimana :

π_p = Keuntungan pedagang pengumpul per Kg (Rp)

H_{jp} = Harga jual kubis oleh pedagang pengumpul per Kg (Rp)

H_{bp} = Harga beli kubis oleh pedagang pengumpul per Kg (Rp)

B_p = Biaya pemasaran kubis oleh pedagang pengumpul per Kg (Rp)

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dapat dihitung sebagai :

$$B_p = B_{gd} + B_{pr} + B_{tra} + B_{tk} + B_{peny} + B_{krgr}$$

Dimana :

B_p = Biaya pemasaran per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{gd} = Biaya gudang per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{pr} = Biaya pajak dan retribusi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{tra} = Biaya transportasi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{tk} = Biaya tenaga kerja per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{peny} = Biaya penyusutan kubis per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

B_{krgr} = Biaya pembelian karung per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul (Rp)

2. Keuntungan pedagang antar daerah dapat dihitung dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\pi_{ad} = H_{jad} - H_{bad} - Bad$$

Dimana :

π_{ad} = Keuntungan pedagang antar daerah per Kg (Rp)

H_{jad} = Harga jual kubis oleh pedagang antar daerah per Kg (Rp)

H_{bad} = Harga beli kubis oleh pedagang antar daerah per Kg (Rp)

Bad = Biaya pemasaran kubis oleh pedagang antar daerah per Kg (Rp)

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah dapat dihitung sebagai :

$$Bad = Bgd + Bpr + Btra + Btk + Bpeny + Bkrg$$

Dimana :

Bad = Biaya pemasaran per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

Bgd = Biaya gudang per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

Bpr = Biaya pajak dan retribusi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

$Btra$ = Biaya transportasi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

Btk = Biaya bongkar muat per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

$Bpeny$ = Biaya penyusutan kubis per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang antar daerah (Rp)

3. Keuntungan pedagang pengecer dapat dihitung dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\pi_e = H_{je} - H_{be} - Be$$

Dimana :

- π_e = Keuntungan pedagang pengecer per Kg (Rp)
 H_{je} = Harga jual kubis oleh pedagang pengecer per Kg (Rp)
 H_{be} = Harga beli kubis oleh pengecer per Kg (Rp)
 Be = Biaya pemasaran kubis oleh pedagang pengecer per Kg (Rp)

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer dapat dihitung sebagai :

$$Be = Bgd + Bpr + Btra + Btk + Bpeny + Bpls$$

Dimana :

- Be = Biaya pemasaran per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 Bgd = Biaya gudang per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 Bpr = Biaya pajak dan retribusi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 $Btra$ = Biaya transportasi per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 Btk = Biaya tenaga kerja per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 $Bpeny$ = Biaya penyusutan kubis per Kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer (Rp)
 $Bpls$ = Biaya pembelian kantong plastik per Kg yang dikeluarkan oleh pengecer (Rp)

4. Menghitung biaya bersama yang dikeluarkan oleh pedagang

Untuk menghitung biaya bersama yang dikeluarkan oleh pedagang digunakan metoda harga jual relatif. Dasar pikiran metode ini adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam

mengolah produk tersebut. Metode ini banyak digunakan untuk mengalokasikan biaya bersama kepada produk bersama (Mulyadi, 1999). Biaya bersama yang dikeluarkan oleh pedagang yaitu biaya gudang, biaya retribusi dan kebersihan. Biaya bersama ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Porsi Biaya Bersama untuk Komoditi Kubis} = \frac{\text{Harga Jual Kubis}}{\text{Total Harga Jual Semua Komoditi yang Diperdagangkan}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya untuk Kubis} = \text{Porsi Biaya Bersama} \times \text{Biaya Bersama}$$

Kemudian mengingat bahwa tujuan penelitian adalah untuk membandingkan tingkat keuntungan antara petani dengan masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat maka yang dimaksud dengan tingkat keuntungan petani dan tingkat keuntungan lembaga niaga adalah persentase keuntungan yang diterima masing-masing pihak terhadap harga yang dibayar konsumen akhir, untuk tiap kg kubis. Perbandingan persentase keuntungan terhadap harga konsumen akhir dapat dan wajar dilakukan karena pada dasarnya keuntungan yang diterima masing-masing pihak adalah komponen yang membentuk harga tersebut seperti yang terlihat dalam perumusan dibawah ini :

$$HK = (TC + \pi_t) + (B_p + \pi_p) + (B_b + \pi_b) + (B_e + \pi_e)$$

HK = Harga konsumen akhir kubis per unit (Rp/kg)

TC = Total biaya usahatani kubis per unit (Rp/kg)

π_t = Keuntungan usahatani kubis per unit (Rp/kg)

B_p = Biaya tataniaga pedagang pengumpul kubis per unit (Rp/kg)

π_p = Keuntungan lembaga niaga pedagang pengumpul kubis per unit (Rp/Kg)

B_b = Biaya tataniaga pedagang besar kubis (Rp/kg)

π_b = Keuntungan lembaga niaga pedagang besar kubis (Rp/Kg)

B_e = Biaya tataniaga pedagang pengecer kubis (Rp/Kg)

π_e = Keuntungan lembaga niaga pedagang pengecer kubis (Rp/Kg)

Berdasarkan perumusan diatas, maka untuk mengetahui perbandingan persentase tingkat keuntungan yang diterima oleh petani dan persentase tingkat keuntungan yang diterima masing-masing lembaga niaga yang terlibat yang terdiri

dari persentase tingkat keuntungan terhadap harga akhir dan persentase porsi keuntungan terhadap total keuntungan dapat dilihat dalam rumusan di bawah ini :

1) Persentase Tingkat Keuntungan Terhadap Harga Akhir

a. Persentase Keuntungan Petani

$$\pi_{pt} = \frac{\pi_t}{H_k} \times 100\%$$

Dimana : π_{pt} = Persentase keuntungan petani kubis (%)

π_t = Keuntungan petani kubis (Rp/Kg)

H_k = Harga di tingkat konsumen akhir kubis (Rp/Kg)

b. Persentase Keuntungan Pedagang Pengumpul

$$\pi_{pp} = \frac{\pi_p}{H_k} \times 100\%$$

Dimana :

π_{pp} = Persentase keuntungan pedagang pengumpul kubis (%)

π_p = Keuntungan pedagang pengumpul kubis (Rp/Kg)

H_k = Harga di tingkat konsumen akhir kubis (Rp/Kg)

c. Persentase Keuntungan Pedagang Besar

$$\pi_{pb} = \frac{\pi_b}{H_k} \times 100\%$$

Dimana : π_{pb} = Persentase keuntungan pedagang besar kubis (%)

π_b = Keuntungan pedagang besar kubis (Rp/Kg)

H_k = Harga di tingkat konsumen akhir kubis (Rp/Kg)

d. Persentase Keuntungan Pedagang Pengecer

$$\pi_{pe} = \frac{\pi_e}{H_k} \times 100\%$$

Dimana : π_{pe} = Persentase keuntungan pedagang pengecer kubis (%)

π_e = Keuntungan pedagang pengecer kubis (Rp/Kg)

H_k = Harga di tingkat konsumen akhir kubis (Rp/Kg)

2) Persentase Porsi Keuntungan Terhadap Total Keuntungan

a. Persentase Keuntungan Petani

$$\pi_{pt} = \frac{\pi_t}{\pi_{tot}} \times 100\%$$

Dimana : π_{pt} = Persentase keuntungan petani kubis (%)

π_t = Keuntungan petani kubis (Rp/Kg)

π_{tot} = Total Keuntungan Kubis (Rp/Kg)

Total keuntungan kubis diperoleh berdasarkan rumus berikut :

$$\pi_{tot} = \pi_{pt} + \pi_{pp} + \pi_{ad} + \pi_e$$

dimana : π_{pt} = Keuntungan petani kubis (Rp/Kg)

π_{pp} = Keuntungan pedagang pengumpul (Rp/Kg)

π_{ad} = Keuntungan pedagang antar daerah (Rp/Kg)

π_e = Keuntungan pedagang pengecer (Rp/Kg)

b. Persentase Keuntungan Pedagang Pengumpul

$$\pi_{pp} = \frac{\pi_p}{\pi_{tot}} \times 100\%$$

Dimana :

π_{pp} = Persentase keuntungan pedagang pengumpul kubis (%)

π_p = Keuntungan pedagang pengumpul kubis (Rp/Kg)

π_{tot} = Total Keuntungan Kubis (Rp/Kg)

c. Persentase Keuntungan Pedagang Antar Daerah

$$\pi_{pb} = \frac{\pi_b}{\pi_{tot}} \times 100\%$$

Dimana : π_{pb} = Persentase keuntungan pedagang besar kubis (%)

π_b = Keuntungan pedagang besar kubis (Rp/Kg)

π_{tot} = Total Keuntungan Kubis (Rp/Kg)

d. Persentase Keuntungan Pedagang Pengecer

$$\pi_{pe} = \frac{\pi_e}{\pi_{tot}} \times 100\%$$

Dimana : π_{pe} = Persentase keuntungan pedagang pengecer kubis (%)

π_b = Keuntungan pedagang pengecer kubis (Rp/Kg)

π_{tot} = Total Keuntungan Kubis (Rp/Kg)

c) Analisa perbandingan tingkat keuntungan petani dengan tingkat keuntungan pedagang

Setelah diperoleh tingkat keuntungan yang diterima petani dan pedagang yang terlibat dalam pemasaran kubis dengan menggunakan rumus analisa data di atas, maka dapat kita lihat lembaga niaga mana yang memperoleh tingkat keuntungan yang paling besar.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini pada dasarnya adalah penelitian tataniaga yang ingin mengetahui perbandingan keuntungan lembaga niaga yang terlibat dalam proses tataniaga termasuk petani sebagai penghasil dan sebagai penjual awal. Karena itu penyajian hasil penelitian ini, setelah gambaran umum daerah penelitian dan identitas petani dan pedagang sampel, diawali dengan saluran tataniaga kemudian dilanjutkan dengan analisa keuntungan usaha tani, analisa keuntungan tataniaga, dan perbandingan keuntungan petani dan lembaga niaga.

4.1 Gambaran Umsum Daerah Penelitian

4.1.1 Letak Geografis dan Pembagian Administratif

Kecamatan Baso merupakan salah satu daerah di Kabupaten Agam yang berjarak 76 Km dari kota Lubuk Basung ibu Kota Agam. Secara geografis Kecamatan Baso terletak antara $00^{\circ} 2' S$ $99^{\circ} 52'$ - $100^{\circ} 23' BT$. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Tilatang Kamang, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Lima Puluh Kota, sebelah Selatan dengan Kabupaten Tanah Datar dan sebelah Barat dengan Kecamatan Ampek Angkek / Kecamatan Canduang. Kecamatan Baso mempunyai luas wilayah $70,30 \text{ Km}^2$. Pada tahun 2009, Kecamatan Baso mempunyai jumlah penduduk 33.112 jiwa. Berdasarkan jumlah penduduk menurut kelompok umur kerja, sebagian besar mata pencarian penduduk adalah sebagai petani.

Menurut topografi wilayah, Kecamatan Baso adalah daerah yang berbukit dan bergelombang. Kecamatan Baso memiliki ketinggian 891 meter dari permukaan laut, dengan curah hujan 1.533 mm/thn . Menurut Cahyono (1995), tanaman kubis dapat hidup pada suhu udara $10-24^{\circ}\text{C}$ dengan suhu optimum 17°C , dan dapat tumbuh optimal pada ketinggian 200-2000 meter dari permukaan laut.

Kecamatan Baso memiliki enam Nagari yaitu, Nadari Koto Tinggi, Nagari Padang Tarok, Nagari Tabek Panjang, Nagari Simarasok, Nagari Salo dan Nagari Koto Baru III Jorong. Dari ke enam Nagari tersebut yang menjadi tempat penelitian adalah Nagari Koto Tinggi. Untuk lebih jelas, luas areal Kecamatan Baso dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Daerah Menurut Nagari Kecamatan Baso, 2008

Nama Nagari	Luas Nagari (Km ²)	(%)
1. Koto Tinggi	15,60	22,19
2. Padang Tarok	16,34	23,24
3. Tabek Panjang	19,19	27,30
4. Simarasok	14,25	20,27
5. Salo	3,10	4,41
6. Koto Baru II Jorong	1,82	2,59
Jumlah	70,30	100,00

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Agam, 2009

Kenagarian Koto Tinggi terdiri dari enam jorong. Adapun Jorong tersebut adalah Jorong Koto Tinggi, Jorong Batu Taba, Jorong Sei. Sariak, Jorong Koto Gadang, Jorong Kubang Pipik dan Jorong Ladang Hutan.

4.1.2 Topografi dan Penggunaan Lahan

Kenagarian Koto Tinggi adalah salah satu kenagarian yang terdapat di Kecamatan Basao Kabupaten Agam. Topografi Kenagarian Koto Tinggi adalah bukit bergunung dengan ketinggian 700 meter dari permukaan laut dan kemiringan 15⁰ dengan luas daerah 335 Ha. Pada umumnya penggunaan lahan terbesar di Kenagarian Koto Tinggi adalah kebun.

Tabel 2. Persentase Luas Lahan Menurut Penggunaanya di Kenagarian Koto Tinggi, 2008

Jenis Penggunaan	Luas (Km ²)	(%)
1. Pemukiman	4,2	26,93
2. Sawah	2,8	17,94
3. Tegalan	4,5	28,85
4. Kebun	2,4	15,38
5. Hutan	0,8	5,13
6. Semak Belukar	0,05	0,33
7. Tanah Rusak	-	-
8. Perairan	-	-
9. Padang Rumput	0,85	5,44
Jumlah	15,60	100,00

Sumber : BPS Agam dan UPT BP4K2P Kecamatan Baso, 2009

Dari Tabel 2 dapat dilihat penggunaan lahan di Kenagarian Koto Tinggi sebagian besar adalah sederhana tegalan (28,85%). Lahan tegalan di Kenagarian Koto Tinggi dimanfaatkan oleh masyarakat untuk bertanam sayur-sayuran yang pada umumnya ditanami kubis, selain itu juga ditanami ubi jalar dan jagung.

4.1.3 Aspek Sosial Ekonomi

Keadaan sosial ekonomi masyarakat yang dimaksud disini adalah mengenai keadaan penduduk menurut pekerjaan/kegiatan, komoditi unggulan. Untuk lebih jelas, dapat dilihat pada uraian berikut.

a. Keadaan Penduduk Menurut Pekerjaan/Kegiatan

Penduduk di Kenagarian Koto Tinggi memiliki berbagai macam pekerjaan atau kegiatan untuk menjalani rutinitas hidup sehari-hari. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penduduk Dirinci Menurut Jenis Pekerjaan/Kegiatan di Kenagarian Koto Tinggi, 2008

Jenis Pekerjaan/Kegiatan	Jumlah (Orang)
1. Pelajar/Mahasiswa	2.075
2. Mengurus Rumah Tangga	980
3. Pensiunan	67
4. Belum/ Tidak Bekerja	805
5. Petani/ Pekebun	3.018
6. Peternak	385
7. Perikanan	104
8. Pedagang	89
9. Transportasi	47
10. Pegawai Negeri Sipil	130
11. TNI	13
12. POLRI	24
13. Jasa Lainnya	467
14. Lainnya	130
Jumlah	8.334

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Agam, 2009

Dari Tabel 3 dapat dilihat secara umum jenis pekerjaan masyarakat di Kanagarian Koto Tinggi adalah petani/pekebun yang berjumlah 3.018 jiwa. Selanjutnya diikuti oleh pelajar/mahasiswa sebanyak 2.075 jiwa.

e. Komposisi Komoditi Sayuran

Komposisi komoditi sayuran yang ada di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso terdiri dari beberapa jenis sayuran seperti kubis, bawang daun, buncis, terung, tomat, cabe, bawang merah, cabe rawit, kacang panjang, brokoli, dan wortel. Berdasarkan komposisi tersebut, kubis merupakan komoditi nomor 2

yang mempunyai luas area terbesar di Kenagarian Koto Tinggi seperti yang terlihat pada Lampiran 1.

Kubis merupakan komoditi yang umum ditanam oleh masyarakat di Kenagarian Koto Tinggi. Kenagarian Koto Tinggi merupakan daerah yang cocok untuk ditanami sayur-sayuran terutama kubis. Menurut Cahyono (1995), tanaman kubis dapat hidup pada suhu udara 10-24⁰C dengan suhu optimum 17⁰C, dan dapat tumbuh optimal pada ketinggian 200-2000 meter dari permukaan laut.

4.2 Identitas Petani Sampel dan Pedagang Sampel

4.2.1 Petani Sampel

Petani sampel merupakan petani yang mewakili populasi petani kubis di Kenagarian Koto Tinggi dengan kriteria petani yang menanam kubis. Identitas petani secara tidak langsung mempengaruhi petani dalam melaksanakan usahatani yang meliputi umur, pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani sampel, maka diperoleh identitas petani seperti yang terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Identitas Petani Sampel Kenagarian Koto Tinggi

Uraian	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1. Umur petani :		
a. ≤ 40 Tahun	7	23,33
b. 41-50 Tahun	12	40,00
c. > 50 Tahun	11	36,67
2. Tingkat pendidikan		
a. SD	16	53,33
b. SLTP	9	30,00
c. SLTA	5	16,67
d. Sarjana	-	-
3. Pengalaman berusahatani		
a. 1-10 Tahun	1	3,33
b. 11-20 Tahun	15	50,00
c. >20 Tahun	14	46,67
4. Jumlah tanggungan keluarga		
a. 0-3 orang	9	30,00
b. 4-6 orang	19	63,33
c. > 6 orang	2	6,67

Di dalam usahatani tingkat umur akan menentukan produktivitas kerja. Ini disebabkan karena petani yang berusia muda akan memiliki kemampuan fisik

lebih besar dari yang berusia tua. Dari Tabel 4 terlihat bahwa petani sampel yang berusia lebih dari 50 tahun hampir sama banyak dengan jumlah petani sampel yang berumur 41-50 tahun, yang mana ini tergolong dalam usia lanjut. Sedangkan sisanya tergolong usia muda.

Berdasarkan tingkat pendidikan yang dimiliki petani sampel, terlihat bahwa pada umumnya petani sampel berpendidikan SD dibandingkan dengan tingkat SLTP dan tingkat SLTA. Tingkat pendidikan petani merupakan salah satu faktor penting yang akan mempengaruhi tingkat pengetahuan dan cara berfikir dalam pengambilan keputusan tentang pengelolaan usahatani guna meningkatkan pendapatan mereka.

Pengalaman berusahatani dapat mempengaruhi petani tersebut mengambil keputusan dalam menghadapi persoalan yang mungkin terjadi dalam usahatani dan tingkat keterampilan dalam melaksanakannya. Pada Tabel 4, terlihat bahwa sampel sudah cukup berpengalaman sangat lama dalam melakukan usahatani. Pada umumnya, petani sampel di daerah penelitian sudah melakukan usahatani semenjak mereka masi remaja. Pengalaman melakukan usahatani mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam menentukan keberhasilan usahatani. Petani yang lebih berpengalaman akan lebih mengetahui teknik budidaya kubis dan juga dalam hal mengatasi kesulitan dan hambatan dalam berusahatani.

Jumlah anggota keluarga mempengaruhi kemampuan petani dalam mengelola usahatani. Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan membuat petani lebih giat dalam mengelola usahatani guna memenuhi kebutuhan anggota keluarga. Dari Tabel 4 dapat dilihat umumnya petani sampel memiliki jumlah tanggungan keluarga 4-6 orang. Anggota keluarga rata-rata dimanfaatkan sebagai tenaga kerja dalam usahatani. Namun jumlah anggota ini tidak semua yang ikut dalam usahatani kubis ini.

4.2.2 Pedagang Sampel

Dari hasil penelusuran mulai dari petani sampel sampai ke pedagang pengecer, didapatkan adanya 2 pedagang pengumpul, 4 pedagang antar daerah dan 10 pedagang pengecer seperti yang terlihat pada Lampiran 6. Untuk lebih jelasnya, identitas pedagang sampel disajikan pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Identifikasi Pedagang Sampel Berdasarkan Umur, Pendidikan, Pengalaman Berdagang dan Jumlah Tanggungan di Kenagarian Koto Tinggi, 2010

No	Uraian	Kelas Pedagang			Jumlah (orang)	Persentase (%)
		Pedagang Pengumpul (orang)	Pedagang Antar Daerah (orang)	Pedagang Pengecer (orang)		
1.	Umur (tahun)					
	a. 20-30	-	1	4	5	31,25
	b. 31-40	-	3	6	9	56,25
	c. 41-50	2	-	-	2	12,50
	d. > 50	-	-	-	-	0
2.	Pendidikan					
	a. SD	-	-	-	-	0
	b. SLTP	-	1	1	2	12,50
	c. SLTA	2	3	9	14	87,50
3.	Pengalaman Berdagang (tahun)					
	a. 1-3	-	-	-	-	0
	b. 4-7	-	2	1	3	18,75
	c. 8-12	1	2	2	5	31,25
	d. >12	1	-	7	8	50,00
4.	Jumlah Tanggungan (orang)					
	a. 0-3	1	2	4	7	43,75
	b. 4-6	-	2	6	8	50,00
	c. >6	1	-	-	1	6,25

Dari Tabel 5 dapat dilihat bahwa pedagang yang terlibat dalam pemasaran kubis, rata-rata masih tergolong dalam usia produktif. Dimana disini kita dapat melihat bahwa pedagang paling banyak berumur kisaran 31-40 tahun yang mana masih tergolong dalam usia produktif.

Pendidikan merupakan faktor penting dalam melihat kemampuan pedagang, karena pendidikan seseorang mempengaruhi tingkat pengembangan kepribadian, usaha maupun pendapatannya. Dilihat dari tingkat pendidikan yang dimiliki pedagang, terlihat bahwa pedagang sampel lebih banyak berpendidikan SLTA dibandingkan SD dan SLTP.

Pengalaman berdagang dapat mempengaruhi pedagang tersebut dalam pengembangan usahanya. Ditinjau dari pengalaman berdagang, rata-rata pedagang sampel yang terlibat dalam distribusi ini sudah cukup berpengalaman dalam bidang pemasaran yaitu >12 tahun.

Jumlah tanggungan keluarga juga mempengaruhi dalam hal pengembangan usaha. Pedagang akan lebih serius berusaha apabila sudah mempunyai keluarga dan akan termotivasi untuk mengembangkan usahanya apabila memiliki jumlah tanggungan keluarga yang banyak. Kebanyakan pedagang sampel mempunyai tanggungan keluarga 4-6 orang.

4.3 Saluran Tataniaga

Penjualan kubis di Kenagarian Koto Tinggi ini dilakukan dalam bentuk karung-karung plastik yang berisi 60-80 kg kubis. Pemasaran kubis melibatkan petani sampel, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah dan pedagang pengecer.

Untuk melihat saluran pemasaran kubis di daerah penelitian dilakukan dengan menelusuri kegiatan pemasaran mulai di tingkat petani sampel sampai ke tingkat pedagang pengecer. Lembaga niaga yang terlibat adalah petani, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah dan pedagang pengecer. Kegiatan pemasaran kubis dilakukan mulai dari petani sampel ke pedagang pengecer akan diuraikan pada bagian berikut ini.

a. Petani

Di Kenagarian Koto Tinggi ini, 100% petani sampel menjual kubisnya kepada pedagang pengumpul desa. Hal ini disebabkan karena petani ingin melakukan penjualan kubis secara cepat. Selain itu, dengan melakukan penjualan ke pedagang pengumpul, petani merasa pekerjaannya menjadi lebih ringan dibanding dia harus menjual langsung ke pasar. Proses penjualan dari petani ke pedagang pengumpul dilakukan dengan cara penjemputan, yaitu pedagang pengumpul menjemput langsung ke tempat masing-masing petani. Biasanya petani menjual kubis dalam karung-karung plastik berisi 70 kg kubis. Namun, petani belum melakukan *packing* sebelum pedagang pengumpul datang dan membawa karung. Setelah di *packing*, kubis baru di bawa ke gudang pedagang pengumpul untuk dilakukan penimbangan, oleh karena itu pembayaran dilakukan di gudang pedagang pengumpul.

Transaksi jual beli antara petani dengan pedagang pengumpul berlangsung cepat dan sederhana. Walaupun ada tawar menawar, tetapi harga cenderung ditentukan oleh toke. Toke adalah sebutan yang diberikan oleh petani untuk pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah. Pada umumnya, seorang petani responden di daerah penelitian menjual hasil kebunnya kepada satu pedagang pengumpul saja (Lampiran 7).

b. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berada pada sentra produksi di Kenagarian Koto Tinggi dan membeli langsung ke petani. Pedagang pengumpul ini mengumpulkan kubis langsung ke tempat petani. Di Kenagarian Koto Tinggi ini, semua pedagang pengumpul menjual kubisnya kepada pedagang antar daerah untuk di bawa ke Pekanbaru.

Di Kenagarian Koto Tinggi, 100% pedagang pengumpul menjual kubis ke pedagang antar daerah yang akan di bawa ke Pekanbaru. Proses penjualan kubis dari pedagang pengumpul ke pedagang antar daerah dilakukan dengan cara menjemput, yaitu menjemput kubis ke rumah pedagang pengumpul. Penjualan kubis dilakukan dalam karung-karung plastik yang berisi 70 kg kubis. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya-biaya berupa pembelian karung, biaya tenaga kerja, biaya transportasi serta biaya penyusutan tempat.

c. Pedagang Antar Daerah

Pedagang antar daerah merupakan pedagang yang membeli kubis dari pedagang pengumpul di Kenagarian Koto Tinggi. Kemudian pedagang antar daerah menjual kubis kepada pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru.

Semua pedagang antar daerah dari Kenagarian Koto Tinggi menjual kubisnya ke pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru. Proses penjualan kubis dilakukan dengan cara pengantaran, yaitu mengantar langsung kubis ke Pekanbaru dimana pedagang pengecer berada. periode pengantaran kubis berlangsung per minggu. Pedagang antar daerah mengeluarkan biaya berupa transportasi dan bongkar muat.

d. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga yang langsung melakukan penjualan ke konsumen akhir. Pedagang pengecer melakukan pembelian kubis langsung ke pedagang antar daerah dengan cara memesan kubis ke pedagang antar daerah dan pedagang antar daerah akan mengantar kubis sesuai pesanan pedagang pengecer ke tempat masing-masing. Pedagang pengecer ini mengeluarkan biaya berupa beli kantong plastik dan biaya sewa kios. Biaya ini ditanggung oleh pedagang pengecer sendiri.

e. Konsumen Akhir

Konsumen merupakan mata rantai terakhir dari saluran tataniaga. Konsumen yang dimaksud disini adalah konsumen yang berada di Pekanbaru. Konsumen ini membeli langsung ke pedagang pengecer di Pekanbaru.

Berdasarkan uraian proses penjualan kubis dimulai dari tingkat petani sampai kepada tingkat konsumen akhir yang berlangsung selama 3 bulan, maka dapat dikemukakan skema rantai tataniaga kubis mulai dari tingkat petani sampai kepada tingkat pedagang pengecer sebagai berikut :



Gambar 1. Skema Saluran Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Tahun, 2010

4.4 Analisa Keuntungan Petani

Analisa usahatani bertujuan bagaimana petani melakukan usahatannya dengan sebaik-baik mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan dengan cara cara mengalokasikan sumber daya dan faktor-faktor produksi yang mereka miliki sebaik mungkin. Adapun faktor-faktor produksi tersebut akan diuraikan pada bagian berikut ini.

4.4.1 Teknis Budidaya Tanaman Kubis

Teknik penanaman kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso tidak berbeda dengan yang dilakukan oleh daerah lainnya. Hasil produksi kubis di Kenagarian Koto Tinggi juga memenuhi standar penjualan ke luar daerah. Hal ini disebabkan oleh kondisi iklim daerah ini yang cocok untuk tanaman kubis.

Jenis lahan yang digunakan petani pada daerah penelitian adalah lahan tegalan yang pada umumnya datar, namun ada juga yang sedikit miring. Sistem pergiliran tanaman yang umum dilakukan oleh petani di daerah penelitian yaitu melakukan pergiliran tanaman kubis dengan tanaman jenis lain. Tanaman yang umum digilir adalah terung, sawi, dan buncis. Hal ini dilakukan petani agar keadaan tanah tidak mencapai titik jenuh. Oleh sebab itu petani melakukan pergiliran tanaman.

Teknis budidaya kubis dimulai dari persemaian benih. Benih tanaman kubis diperbanyak dengan biji. Biji harus disemai terlebih dahulu dengan ditabur dalam barisan dengan jarak 5 cm. Kebutuhan biji yang diperlukan sebanyak 150 – 300 gr/ha. Biji yang baik, harus memenuhi persyaratan, diantaranya harus bebas dari hama penyakit, harus murni (tidak tercampur dengan biji lain), biji harus diambil dari jenis yang unggul dan sehat, mempunyai daya kecambah 80%, dan benih yang baik akan tenggelam bila direndam dalam air.

Hal yang perlu diperhatikan dalam penentuan lokasi persemaian antara lain, tanah tidak mengandung hama dan penyakit atau faktor-faktor lain yang merugikan, lokasi mendapat penyinaran cahaya matahari cukup dan dekat dengan sumber air bersih. Penyemaian dapat dilakukan dengan cara penyemaian di bedengan, penyemaian di bumbung (*polybag*). Selain itu, ada juga yang melakukan dengan cara penanaman langsung, namun membutuhkan waktu yang

lebih lama dan memerlukan perawatan yang lebih intensif. Pada umumnya petani di daerah penelitian melakukan persemaian dengan cara penyemaian di bumbung (*polybag*).

Bibit siap ditanam (dipindahkan) ke lapangan setelah berumur 6 minggu atau telah berdaun 5-6 helai. Bibit yang telah dicabut dimasukkan kedalam lubang tanam yang telah disiapkan dengan jarak tanam 50 x 50 cm.

Kegiatan pemeliharaan kubis terdiri dari penyiangan, pembubunan, perempelan, pemupukan, pengairan dan penyiraman, serta penyemprotan pestisida. Penyiangan dilakukan bersama dengan penggemburan tanah sebelum pemupukan atau bila terdapat tumbuhan lain yang mengganggu pertumbuhan tanaman. Penyiangan dilakukan dengan hati-hati dan tidak terlalu dalam karena dapat merusak sistem perakaran tanaman.

Pembubunan adalah kegiatan menimbun pangkal tanaman dengan tujuan agar tanaman dapat berdiri kokoh. Pembubunan dilakukan bersama penyiangan dengan mengangkat tanah yang ada pada saluran antar bedengan ke arah bedengan berfungsi untuk menjaga kedalaman parit dan ketinggian bedeng dan meningkatkan kegemburan tanah.

Perempelan yaitu membuang tunas-tunas air yang tumbuh pada ketiak daun. Perempelan bertujuan agar pertumbuhan tanaman lebih optimal. Perempelan tunas-tunas samping dilakukan seawal mungkin untuk menjaga tanaman induk agar pertumbuhan sesuai harapan, sehingga zat makanan terkonsentrasi pada pembentukan krop kubis seoptimal mungkin.

Pemupukan pertama dilakukan pada umur 1-4 hari dengan memberikan pupuk urea sebanyak 1 gram per tanaman melingkari tanaman dengan jarak 3 cm disaat tanaman kelihatan hidup untuk mendorong pertumbuhan. Pemupukan kedua dilakukan pada umur 3-4 minggu. Pupuk yang digunakan diantaranya pupuk kandang, urea dan NPK.

Pada musim kemarau, pengairan perlu dilakukan 1-2 hari sekali, terutama pada fase awal pertumbuhan dan pembentukan krop. Waktu pemberian air sebaiknya dilakukan pada pagi dan sore hari. Untuk pencegahan, penyemprotan dilakukan sebelum hama menyerang tanaman atau secara rutin 1-2 minggu sekali dengan dosis ringan. Untuk penanggulangan, penyemprotan dilakukan sedini

mungkin dengan dosis tepat, agar hama dapat segera ditanggulangi. Jenis dan dosis pestisida yang digunakan dalam menanggulangi hama sangat beragam tergantung dengan hama yang dikendalikan dan tingkat populasi hama tersebut. Pestisida yang digunakan diantaranya Prefaton, Fortan dan Dhitane.

Pemanenan kubis dapat dilakukan saat tanaman berumur 80 - 93 hari dengan ciri-ciri kemasakan krop kubis mengeras dengan cara menekan krop kubis, daun berwarna hijau mengkilap dan daun paling luar sudah layu. Pemanenan kubis dilakukan dengan cara memotong kubis pada bagian pangkal batang kubis yang sudah tua dan siap dipetik. Pemetikan yang kurang baik akan menimbulkan kerusakan mekanis yang menyebabkan krop kubis terinfeksi patogen sehingga mudah terjadi pembusukan. Pemetikan dimulai dari kubis yang sehat kemudian kubis yang telah terkena patogen.

Untuk perlakuan pascapanen, kubis yang telah dipanen dikumpulkan pada tempat yang teduh dan tidak terkena sinar matahari langsung agar laju respirasi berkurang, sehingga didapatkan kubis yang tinggi kualitas dan kuantitasnya. Pengumpulan dilakukan dengan hati-hati dan jangan ditumpuk dan dilempar-lempar. Kemudian dilakukan pengemasan dan pengangkutan. Pengemasan dilakukan dengan karung plastik yang disediakan oleh pedagang pengumpul.

4.4.2 Biaya Usaha Tani

Biaya usaha tani adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saat melakukan usaha tani kubis. Berdasarkan teknis budidaya usahatani kubis, biaya usaha tani ini terdiri dari biaya yang dibayarkan dan biaya yang diperhitungkan.

a. Biaya Dibayarkan

Biaya yang dibayarkan ini meliputi biaya benih, biaya pestisida, biaya pembelian pupuk kandang, biaya pembelian pupuk buatan, biaya tenaga kerja luar keluarga, dan PBB.

a.1 Biaya Benih

Rata-rata banyaknya penggunaan biji yang digunakan oleh petani adalah sebesar 0,29 Kg/Ha atau sebesar 290 gr/Ha. Penanaman benih dilakukan oleh

petani dengan cara memasukan benih (anakan dari persemaian) ke dalam lubang tanam yang telah disediakan sebelumnya dengan jarak tanam 50 - 70 cm. Pada umumnya petani responden memakai jarak tanam 50 x 50 cm. Harga benih (anakan dari persemaian) kubis ini yaitu Rp 50.000/Kg.

Rata-rata penggunaan biji per Ha oleh petani responden pada usaha tani kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kab. Agam adalah sebanyak 0,29 Kg/Ha/MT. Rata-rata biaya benih per Ha yang dikeluarkan oleh petani responden adalah sebesar Rp. 14.672,17 (Lampiran 8).

a.2 Biaya Pupuk

Pada kegiatan pemupukan tanaman kubis ini, jenis pupuk yang biasa digunakan oleh responden cukup beragam. Tidak saja dari segi jenis pupuk tapi juga dari dosis yang digunakan.

Pupuk yang biasa digunakan oleh responden yaitu pupuk kandang, urea dan NPK. Dimana biaya yang harus dibayarkan responden untuk pembelian pupuk adalah pupuk kandang seharga Rp. 200,-/kg, pupuk urea seharga Rp. 2.000/kg, pupuk NPK seharga Rp. 2.000,-/kg.

Jumlah penggunaan pupuk yang digunakan oleh petani tergantung dari luas lahan yang dimilikinya dan biaya yang mereka keluarkan tergantung dari banyaknya pemakaian pupuk yang mereka gunakan. Hal ini seperti yang disajikan pada Lampiran 9. Pada Tabel 7 disajikan data tentang rata-rata penggunaan pupuk serta biaya yang dikeluarkan oleh petani responden pada usaha tani kubis.

Tabel 6. Rata-rata per Ha Penggunaan Pupuk dan Biaya Pembelian Pupuk

Pupuk	Penggunaan (Kg)	Biaya (Rp)
Kandang	4.275,56	855.112,33
Urea	272,81	618.982,12
NPK	309,49	545.621,27
Jumlah		2.019.715,73

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa jumlah biaya pembelian pupuk per Ha adalah Rp 2.019.715,73. Biaya ini didapat berdasarkan penggunaan pupuk yang di pakai oleh petani responden.

a.3 Biaya Pestisida

Untuk menjaga produktifitas tanaman kubis agar tetap baik, responden tidak hanya melakukan kegiatan pemupukan. Namun, mereka juga melakukan kegiatan pengendalian hama dan penyakit. Hal ini dikarenakan bahwa serangan hama dan penyakit pada kubis merupakan salah satu faktor penting sebagai pembatas produksi kubis. Oleh karena itu, dalam pengelolaan tanaman kubis, sanitasi kebun dan pengendalian serangga penular penyakit harus diperhatikan.

Responden melakukan kegiatan pengendalian hama dan penyakit secara tradisional dan secara modern dengan menggunakan bahan kimia. Secara tradisional adalah dengan membuang atau memotong krop (cabang) yang tidak produktif dan terkena penyakit agar sinar matahari masuk sehingga hama atau penyakit akan mati.

Jumlah penggunaan pestisida yang digunakan oleh petani tergantung dari luas lahan yang dimilikinya dan biaya yang mereka keluarkan tergantung dari banyaknya pemakaian yang mereka gunakan. Hal ini seperti yang disajikan pada Lampiran 10. Pada Tabel 7 akan disajikan mengenai jumlah penggunaan serta biaya yang dikeluarkan oleh responden.

Tabel 7. Rata-Rata Per Ha Penggunaan Pestisida Serta Biaya yang Dikeluarkan

Jenis	Penggunaan	Biaya (Rp)
Prefaton	4,03 botol	443.833,10
Fortan	1,01 L	12.104,54
Dhitane	1,01 Kg	50.435,58

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa cara pengendalian yang dilakukan oleh responden adalah dengan memotong dan membuang krop yang tidak produktif sehingga sinar matahari bisa masuk serta menyemprot dengan pestisida. Biaya yang harus dikeluarkan responden untuk pembelian ini adalah Rp.110.000/botol untuk prefaton, Rp 12.000,-/L untuk fortan dan Rp. 50.000,-/Kg untuk dhitane.

a.4 Biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam usaha tani. Besarnya upah untuk tenaga kerja pria adalah Rp 40.000/orang/hari dan upah tenaga kerja wanita adalah Rp 35.000/orang/hari. Pada Tabel 8 disajikan

data tentang distribusi penggunaan tenaga kerja luar keluarga rata-rata pada usahatani kubis.

Tabel 8. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Luar Keluarga pada Usahatani Kubis per Ha Musim Tanam Mei – Juli 2010

No	Jenis Kegiatan	TKLK		Biaya TKLK	
		P (HKP)	L (HKP)	P (Rp)	L (Rp)
1	Pengolahan lahan	0	8,27	0	330.800,00
2	Penanaman	0	3,50	0	140.000,00
3	Pemupukan	0	3,00	0	120.000,00
4	Penyiangan	0	7,00	0	280.000,00
5	Pemberantasan hama	0	12,00	0	480.000,00
6	Panen	0	2,70	0	108.000,00

Rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan tenaga kerja luar keluarga adalah Rp. 643.741,40. Rata-rata penggunaan tenaga kerja luar keluarga per hektar lebih kecil jika dibandingkan dengan rata-rata penggunaan tenaga kerja dalam keluarga perhektar. Jumlah penggunaan tenaga kerja yang digunakan oleh petani tergantung dari luas lahan yang dimilikinya dan biaya yang mereka keluarkan tergantung dari banyaknya pemakaian tenaga kerja yang mereka gunakan. Hal ini seperti yang disajikan pada Lampiran 12.

a.5 Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

Dari hasil penelitian diketahui bahwa di Kenagarian Koto Tinggi diberlakukan PBB. Pajak yang berlaku untuk areal usahatani Rp. 15.000/Ha/Tahun. Pajak yang harus dibayar petani responden rata-rata per Ha nya pada saat penelitian adalah sebesar Rp 3.921,94/Ha/MT (Lampiran 15).

d. Biaya Diperhitungkan

Yang termasuk dalam biaya diperhitungkan pada usaha tani kubis ini adalah biaya TKDK, penyusutan peralatan, sewa lahan, dan bunga modal

b.1 Tenaga Kerja Dalam Keluarga

Pada usaha tani kubis ini, petani responden umumnya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga untuk mengolah usaha taninya. Pada Tabel 9 disajikan data tentang distribusi penggunaan tenaga kerja dalam keluarga. Rata-

rata biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan tenaga kerja dalam keluarga adalah Rp. 1.906.006,42.

Tabel 9. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Dalam Keluarga pada Usahatani Kubis per Ha Musim Tanam Mei – Juli 2010

No	Jenis Kegiatan	TKDK		Jumlah TK (HKP)	Biaya TKDK	
		P	L		P (Rp)	L (Rp)
1	Pengolahan lahan	1,28	3,07	4,35	44.800,00	122.800,00
2	Penanaman	1,40	3,60	5,00	49.000,00	144.000,00
3	Pemupukan	0,80	2,10	2,90	28.000,00	84.000,00
4	Penyiangan	1,80	4,60	6,40	63.000,00	184.480,00
5	Pemberantasan hama	3,40	12,00	15,40	119.000,00	480.000,00
6	Panen	0,90	2,30	3,20	31.500,00	92.000,00

b.2 Biaya Penyusutan Peralatan

Dengan memperhitungkan harga dan umur ekonomisnya, maka dapat dihitung besarnya penyusutan seperti yang terlihat didalam Lampiran 13. Rata-rata per Ha biaya penyusutan peralatan untuk usahatani kubis ini adalah Rp.135.423,35 (Lampiran 15).

b.3 Biaya Sewa Lahan

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa semua lahan usaha tani kubis yang dimiliki oleh petani responden adalah lahan sendiri. Jadi petani responden tidak mengeluarkan biaya sewa lahan untuk melaksanakan usaha tani kubis mereka. Namun dalam perhitungan usaha tani, biaya sewa lahan tetap diperhitungkan.

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa besarnya biaya sewa lahan di Kenagarian Koto Tinggi yang dikeluarkan per musim tanam adalah sebesar Rp.150.000,-/Ha/MT. Rata-rata biaya sewa lahan yang dikelurkan per Ha responden untuk melakukan usaha tani kubis adalah sebesar Rp. 156.877,58 (Lampiran 15).

b.4 Bunga Modal

Untuk petani responden kubis di Kenagarian Koto Tinggi, keseluruhan responden menggunakan modal sendiri dalam kegiatan berusaha taninya. Sehingga dalam perhitungan usaha tani harus ada perhitungan bunga modal yang dikeluarkan.

Bunga modal tersebut di dapat dengan cara perkalian antara biaya total sebelum masuk bunga modal dengan persentase suku bunga yang berlaku di daerah penelitian. Bunga modal ini di masukkan kedalam biaya yang diperhitungkan yang dihitung sesuai dengan tingkat bunga yang berlaku pada waktu penelitian yaitu sebesar 14 %/Th. Dari hasil penelitian diketahui bahwa rata-rata per Ha per musim tanam besarnya biaya bunga modal yang dikeluarkan oleh petani adalah sebesar Rp. 185.922,92/Ha/MT (Lampiran 14).

4.4.3 Penerimaan

Penerimaan merupakan nilai yang diterima petani dari hasil penjualan usahatani. Penerimaan diperoleh dari banyaknya hasil produksi dikalikan dengan harga jual petani.

Produksi rata-rata petani responden per Ha untuk usaha tani kubis ini adalah sebesar 6.151,72 Kg (Lampiran 5). Harga jual kubis ini adalah Rp. 1.550,00/Kg. Dengan demikian, rata-rata penerimaan petani per Ha untuk usaha tani kubis ini adalah sebesar Rp 9.535.165,06 (Lampiran 16).

4.4.4 Keuntungan Petani

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total yang terdiri dari biaya yang dibayarkan tunai dengan biaya yang diperhitungkan. Biaya yang diperhitungkan terdiri dari biaya TKDK, peyusutan peralatan, sewa lahan, dan bunga modal.

Berdasarkan besarnya penerimaan dan biaya yang telah dikeluarkan sebelumnya, maka dapat diperhitungkan besarnya pendapatan dan keuntungan. Untuk lebih jelasnya pada Tabel 10 disajikan data tentang besarnya pendapatan dan keuntungan rata-rata pada usahatani kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso.

Tabel 10. Rata-rata per Ha Besarnya Pendapatan dan Keuntungan Petani Responden Usahatani Kubis MT Mei – Juli 2010

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan	9.535.165,06
	- Produksi (Kg)	6.151,72
	- Harga Jual (Rp/Kg)	1.550,00
2.	Biaya Usahatani	
	a. Biaya Dibayarkan	
	- Benih	14.672,17
	- Pupuk	2.019.715,73
	- Pestisida	505.547,91
	- TKLK	643.741,40
	- Pajak	3.921,94
	Total Biaya Dibayarkan	3.187.599,15
	b. Biaya Diperhitungkan	
	- Biaya penyusutan peralatan	61.600,18
	- Biaya sewa lahan	156.877,58
	- Biaya TKDK	1.906.006,42
	- Bunga modal	185.922,92
	Total Biaya yang Diperhitungkan	2.310.407,10
3.	Keuntungan	4.037.158,81
	Keuntungan per Kg	656,27

Rata-rata per Ha keuntungan yang diterima oleh petani responden usahatani kubis sebesar Rp. 4.037.158,81.

4.5 Analisa Keuntungan Tataniaga

4.5.1 Biaya Tataniaga

Biaya Tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengaliran kubis mulai dari produsen sampai ke tingkat pedagang pengecer. Biaya ini dikeluarkan oleh lembaga yang terlibat yang terdiri dari biaya transportasi, tenaga kerja luar keluarga, biaya tenaga kerja dalam keluarga, beli karung plastik dan kantong plastik, biaya penyusutan kubis, penyusutan peralatan, sewa gudang dan toko/kios, dan biaya retribusi, keamanan serta kebersihan. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran berbeda satu sama lain, sesuai dengan banyaknya kegiatan yang dilakukan.

a. Biaya Transportasi

Transportasi sangat diperlukan dalam hal pengangkutan hasil produksi kubis dari satu tempat lembaga niaga ke tempat lembaga niaga lainnya. Jenis

transportasi yang digunakan oleh masing-masing lembaga niaga ini berbeda satu sama lain. Hal ini tergantung dari keperluan masing-masing lembaga niaga tersebut.

Besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lainnya seperti yang disajikan pada Lampiran 25, 26 dan 27. Hal ini tergantung dari bentuk dan jenis pemanfaatan dari transportasi yang mereka gunakan.

Pada Tabel 11 akan disajikan rata-rata besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 11. Rata-Rata Besarnya Biaya Transportasi yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Pedagang Perantara yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Besarnya Biaya Transportasi (Rp/Kg)
Pedagang Pengumpul	20,25
Pedagang Antar Daerah	40,53
Pedagang Pengecer	0,00

b. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan lembaga niaga terdiri dari biaya tenaga kerja dalam keluarga dan biaya tenaga kerja luar keluarga. Biaya tenaga kerja luar keluarga dan tenaga kerja dalam keluarga dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah, hal ini disebabkan karena jumlah kubis yang mereka salurkan lebih banyak dibandingkan dengan pedagang pengecer sehingga membutuhkan tenaga kerja untuk kegiatan usahanya. Sedangkan pedagang pengecer hanya mengeluarkan biaya tenaga kerja dalam keluarga saja.

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa semua aktifitas dalam usaha perdagangan seperti pengepakan, bongkar muat, dan penyortiran, pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah menggunakan tenaga kerja yang diberi upah setiap bulannya. Rata-rata besarnya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga dapat terlihat pada Tabel 12 berikut.

Tabel 12. Rata-Rata Besarnya Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Pedagang Perantara yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Besarnya Biaya TKDK (Rp/Kg)	Besarnya Biaya TKLK (Rp/Kg)	Total (Rp/Kg)
Pedagang Pengumpul	31,15	62,29	93,44
Pedagang Antar Daerah	43,86	87,72	131,58
Pedagang Pengecer	43,86	0,00	43,86

Rata-rata besarnya biaya tenaga kerja dalam keluarga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga adalah sebesar Rp. 2.180,23 untuk pedagang pengumpul (Lampiran 25), Rp. 3.070,18 untuk pedagang antar daerah (Lampiran 26) dan Rp. 3.070,18 (Lampiran 27) untuk pedagang pengecer. Sedangkan rata-rata besarnya biaya tenaga kerja luar keluarga yang dikeluarkan adalah Rp. 4.360,47 untuk pedagang pengumpul (Lampiran 25), Rp. 6.140,35 untuk pedagang antar daerah (Lampiran 26) dan Rp. 0,00 untuk pedagang pengecer karena pedagang pengecer tidak menggunakan tenaga kerja luar keluarga (Lampiran 27).

c. Biaya Karung dan Kantong Plastik

Biaya beli karung plastik hanya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul. Rata-rata biaya pembelian karung yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul ini adalah sebesar Rp. 28,55/kg (Lampiran 21). Biaya pembelian karung yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul ini adalah sebesar Rp. 30.000,-/Kodi. Karung yang digunakan oleh pedagang pengumpul ini adalah karung plastik berukuran 70 Kg kubis.

Pedagang antar daerah tidak mengeluarkan biaya pembelian karung. Hal ini disebabkan karena pedagang bisa memanfaatkan karung dari hasil pembelian kubis dari pedagang pengumpul.

Pedagang pengecer juga tidak mengeluarkan biaya pembelian karung. Hal ini disebabkan karena karung untuk pedagang pengecer sudah didapatkannya dari pedagang antar daerah pada saat pembelian kubis.

Sedangkan biaya beli kantong plastik hanya dikeluarkan oleh pedagang pengecer. Plastik ini digunakan dengan tujuan untuk memudahkan pedagang pengecer dalam proses jual-beli kubisnya. Rata-rata biaya pembelian plastik yang

dikeluarkan oleh pedagang pengecer ini adalah sebesar Rp. 125,-/Kg (Lampiran 27). Biaya pembelian plastik yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer ini adalah sebesar Rp. 2.500/Pak.

d. Biaya Penyusutan Kubis

Besarnya biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lainnya seperti yang disajikan pada Lampiran 25, 26 dan 27. Hal ini tergantung dari besarnya produksi dan lamanya penyimpanan yang dilakukan oleh masing-masing lembaga niaga. Bentuk penyusutan yang terjadi pada kubis yaitu berkurangnya jumlah kadar air dalam kubis, adanya kubis yang rusak (busuk).

Pada Tabel 13 akan disajikan rata-rata besarnya penyusutan dan biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 13. Rata-Rata Besarnya Penyusutan dan Biaya Penyusutan yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Pedagang Perantara yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Lembaga Niaga	Besarnya Penyusutan (%)	Biaya Penyusutan (Rp/Kg)
Pedagang Pengumpul	5,00	100,00
Pedagang Antar Daerah	6,25	156,25
Pedagang Pengecer	5,00	250,00

e. Biaya Penyusutan Peralatan

Dari hasil penelitian diketahui bahwa untuk lebih memudahkan para lembaga niaga dalam melakukan berbagai kegiatan dalam produksi kubis ini, para lembaga niaga menggunakan alat-alat produksi seperti kendaraan, timbangan dan penjahit. Jenis peralatan yang dibutuhkan oleh lembaga niaga ini berbeda satu sama lainnya Hal ini tergantung dengan kebutuhan lembaga niaga tersebut (Lampiran 25, 26, dan 27).

Perbedaan peralatan yang digunakan oleh masing-masing lembaga niaga ini tentu saja menyebabkan perbedaan besarnya biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga tersebut. Pada Tabel 14 akan

disajikan rata-rata besarnya biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 14. Rata-Rata Besarnya Biaya Penyusutan Peralatan yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Pemasaran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Lembaga Niaga	Besarnya Penyusutan Peralatan (Rp/Kg)
Pedagang Pengumpul	35,11
Pedagang Antar Daerah	1,47
Pedagang Pengecer	0,00

f. Biaya Sewa Gudang / Kios

Biaya sewa gudang / kios hanya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang antar daerah tidak mengeluarkan biaya sewa gudang karena langsung membawa kubis yang di ambil ke pedagang pengumpul langsung ke daerah tujuan penyaluran. Rata-rata biaya sewa gudang / kios yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah Rp. 1,41/Kg (Lampiran 25) dan pedagang pengecer adalah Rp. 2,44/Kg (Lampiran 27).

g. Biaya Retribusi dan Biaya Kebersihan

Biaya retribusi dan kebersihan hanya dikeluarkan oleh pedagang pengecer. Rata-rata biaya retribusi dan biaya kebersihan yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah Rp. 1,25/Kg dan Rp. 1,88/Kg (Lampiran 27).

Berdasarkan uraian biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis yang telah diuraikan didepan, maka dapat diperoleh total biaya pemasaran per Kg kubis seperti yang terlihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Tabel Biaya Tataniaga per Kg yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga Pemasaran Kubis dari Kenagarian Koto Tinggi

No	Uraian	P. Pengumpul (Rp/kg)	P. Antar Darah (Rp/kg)	P. Pengecer (Rp/kg)
1.	Transportasi	20,25	40,25	-
2.	Tenaga Kerja	73,31	131,58	43,86
3.	Beli karung plastik	28,55	-	-
4.	Beli Plastik	-	-	339,43
5.	Penyusutan Kubis	100,00	156,25	250,00
6.	Penyusutan Peralatan	0,46	1,47	0,00
7.	Sewa Gudang / Kios	1,41	0,00	2,44
8.	Retribusi	0,00	0,00	1,25
9.	Biaya Kebersihan	0,00	0,00	1,88
Total		215,55	329,80	339,43

Dari tabel diatas terlihat bahwa pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang mengeluarkan biaya terbesar dibandingkan lembaga pemasaran lainnya, yaitu Rp 339,43/kg kubis. Sedangkan pedagang antar daerah merupakan lembaga pemasaran terbesar kedua yang mengeluarkan biaya yaitu Rp 329,80/kg kubis. Pedagang pengumpul merupakan lembaga pemasaran yang mengeluarkan biaya terendah yaitu Rp 215,55/kg kubis.

4.5.2 Harga Beli dan Harga Jual

Harga jual di tingkat petani yang ditentukan pedagang pengumpul pada waktu penelitian adalah Rp. 1.550,-/Kg dengan volume penjualan kubis yang dilakukan berjumlah 134,17 Ton/MT. Kemudian harga jual pedagang pengumpul kepada pedagang antar daerah pada saat penelitian adalah Rp. 2.500,-/kg. Sedangkan harga beli kubis pedagang antar daerah adalah Rp 2.500,-/kg, dan harga jualnya ke pedagang pengecer di Pekanbaru Rp 4.000,- / kg. Terakhir harga beli kubis ditingkat pedagang pengecer ini adalah Rp. 4000/Kg, dan harga jualnya adalah Rp. 5000/Kg.

4.5.3 Keuntungan Pedagang Perantara

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Berdasarkan besarnya penerimaan dan biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang perantara, maka di dapat besarnya keuntungan yang ditererima oleh pedagang pengumpul sebesar Rp. 734,45/Kg, Rp. 1.170,20/Kg untuk pedagang antar daerah dan Rp. 660,57/Kg untuk pedagang pengecer.

4.6 Perbandingan Tingkat Keuntungan

Dalam membandingkan tingkat keuntungan antara petani dengan masing-masing lembaga niaga yang terlibat. Ada dua pendekatan perbandingan yang akan digunakan. Pertama, terhadap harga konsumen akhir dan yang kedua terhadap total keuntungan untuk tiap Kg kubis.

Dengan menggunakan komponen biaya dan penerimaan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat disajikan perbandingan tingkat keuntungan petani dengan lembaga niaga.

Untuk lebih jelasnya, pada Tabel 16 akan disajikan data tentang besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh petani dan masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam penyaluran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 16. Rata-rata Besarnya Tingkat Keuntungan yang Diperoleh Petani dan Masing-masing Lembaga Niaga yang Terlibat Dalam Penyaluran Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

No	Keterangan	Jumlah (Rp/Kg)	Tingkat Keuntungan Terhadap Harga Akhir (%)	Porsi Terhadap Total Keuntungan (%)
1.	Penjualan petani	1.550,00		
	Biaya-biaya petani			
	- Biaya usahatani	893,73		
	Keuntungan petani	656,27	13,13	20,37
	Lembaga Niaga			
2.	Pembelian P. Pengumpul	1.550,00		
	Total Biaya P. Pengumpul	215,55		
	Penjualan P. Pengumpul	2.500,00		
	Keuntungan P. Pengumpul	734,45	14,69	22,80
3.	Pembelian PAD	2.500,00		
	Total Biaya PAD	329,8		
	Penjualan PAD	4.000,00		
	Keuntungan PAD	1.170,20	23,40	36,32
4.	Pembelian P. Pengecer	6.000,00		
	Total Biaya P. Pengecer	339,43		
	Penjualan P. Pengecer	5.000,00		
	Keuntungan P. Pengecer	660,57	13,21	20,51
	Total Biaya-biaya	1.644,56		
	Total Keuntungan	3.221,49		
	- Keuntungan Petani	656,27		
	- Keuntungan Lembaga Niaga	2.565,22		
	Jumlah % Keuntungan			100,00

Dari Tabel 16, dapat di lihat bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh petani dari harga akhir adalah yang paling kecil yaitu 13,13%, jika dibandingkan dengan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran kubis ini. Tingkat keuntungan yang paling besar diperoleh oleh pedagang antar daerah yaitu 23,40%, kemudian pedagang pengumpul 14,69%, dan terakhir pedagang pengecer 13,21%.

Sedangkan tingkat keuntungan yang diperoleh petani dari total keuntungan juga yang paling kecil yaitu 20,37%, jika dibandingkan dengan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran kubis ini. Tingkat

keuntungan yang paling besar diperoleh oleh pedagang antar daerah yaitu 36,32%, kemudian pedagang pengumpul 22,80%, dan terakhir pedagang pengecer 20,51%.

4.7 Pembahasan

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), proses penyaluran sampai ketangan konsumen akhir dapat menggunakan saluran yang panjang ataupun pendek sesuai dengan kebijaksanaan saluran distribusi yang ingin dilaksanakan. Dengan demikian rantai distribusi menurut bentuknya dibagi dua, yaitu : *pertama*, saluran distribusi langsung (*direct channel of distribution*) yaitu penyaluran barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen dengan tidak melalui perantara. Dimana, proses penjualan dilakukan di tempat produksi, penjualan langsung di toko/gerai produsen, penjualan dari pintu ke pintu, dan penjualan melalui surat. *Kedua*, saluran distribusi tak langsung (*indirect channel of distribution*), yaitu bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa perantara dan agen untuk menyalurkan barang dan jasa kepada para konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian saluran tataniaga kubis pada Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam, terdapat terdapat beberapa saluran tataniaga kubis, namun hanya satu saluran tataniaga kubis yang umumnya digunakan oleh petani yaitu dari petani ke pedagang pengumpul, ke pedagang antar daerah, ke pedagang pengecer sampai akhirnya ke konsumen. Dari keseluruhan sampel yang ada, diperoleh hasil 100% sampel menggunakan saluran tataniaga yang sama. Saluran tersebut antara lain dari petani sebagai produsen ke pedagang pengumpul, ke pedagang antar daerah dan kemudian ke pedagang pengecer, sehingga tidak ada alternatif lain yang dapat dimanfaatkan oleh petani. Hal ini disebabkan karena petani tidak memiliki kendaraan, selain itu sulitnya transportasi yang bisa digunakan petani untuk membawa hasil produksinya ke pasar, sehingga petani lebih memilih untuk menjual ke pedagang pengumpul.

Tingkat keuntungan maupun porsi keuntungan yang diperoleh petani dari harga akhir adalah yang paling kecil yaitu 13,13% dan 20,37%, jika dibandingkan dengan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran kubis ini. Tingkat keuntungan dan porsi keuntungan yang paling besar diperoleh oleh pedagang antar daerah yaitu 23,40% dan 36,32%. Hal ini sejalan dengan penelitian Prima

(2010) dengan komoditi jagung pipilan didapatkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh petani dari harga akhir adalah 6,3%, pedagang besar yaitu 11,03%, kemudian pedagang pengecer 10,22%, dan terakhir pedagang pengumpul 8,89%.

Jika dilihat dari tingkat keuntungan, seharusnya petani bisa menjual langsung hasil produksinya ke pedagang antar daerah, sehingga petani akan bisa mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi jika dibanding mereka menjual ke pedagang pengecer. Selain itu, jika petani melakukan penjualan langsung ke pedagang antar daerah, maka secara tidak langsung pedagang pengumpul akan menaikkan harga untuk menarik petani agar melakukan penjualan kepadanya, sehingga petani bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Hal ini sejalan dengan Soekartawi (2005), yang mengatakan bahwa semakin panjang saluran tataniaga, maka keuntungan yang diperoleh petani semakin kurang efisien.

Keuntungan yang seharusnya diterima adalah sesuai dengan sumbangan atau jasa yang diberikan oleh petani dan pedagang perantara lainnya dalam berusaha dan menyalurkan kubis ke konsumen akhir. Semakin besar sumbangan atau jasa yang diberikan, maka semakin besar pula keuntungan yang seharusnya diterima dan begitu juga sebaliknya, semakin kecil sumbangan atau jasa yang diberikan maka semakin kecil pula keuntungan yang seharusnya diterima.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan tentang pemasaran kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan :

1. Untuk tujuan akhir Pekanbaru, hanya terdapat satu saluran tataniaga kubis yang umumnya digunakan oleh petani yaitu dari petani ke pedagang pengumpul, ke pedagang antar daerah, ke pedagang pengecer kemudian ke konsumen akhir.
2. Tingkat keuntungan terhadap harga akhir maupun porsi keuntungan terhadap keuntungan total yang diperoleh petani adalah yang paling kecil yaitu 13,13% dan 20,37%, jika dibandingkan dengan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran kubis ini. Tingkat keuntungan dan porsi keuntungan yang paling besar diperoleh oleh pedagang antar daerah yaitu 23,40% dan 36,32%.

5.2 Saran

1. Untuk dapat meningkatkan pendapatan, petani harus bisa memasarkan secara langsung kubisnya ke pihak pedagang antar daerah dengan membuka kerja sama dengan mereka sebagai pemasok kubis sehingga petani bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar. Karena semakin pendek saluran pemasaran akan menyebabkan semakin rendahnya margin pemasaran, sedangkan keuntungan yang diperoleh akan semakin besar.
2. Keterikatan petani dengan pedagang pengumpul dalam pemasaran kubisnya berujung pada rendahnya harga yang diterima. Hal ini dapat diatasi bila petani tidak lagi bergantung kepada pedagang pengumpul. Untuk itu para petani juga harus giat mencari informasi-informasi mengenai pasar dan pemasaran kubis ini. Selain itu, petani bisa bekerjasama untuk membentuk koperasi di bidang pemasaran, sehingga petani bisa menjual hasil usahataniya secara langsung ke pedagang antar daerah ataupun ke pedagang pengecer. Dengan dibentuknya koperasi di

bidang pemasaran, maka diperlukan dukungan dari pemerintah setempat kepada petani dalam bentuk penyuluhan tentang koperasi guna terwujudnya koperasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustia Pratiwi, 1997. *Analisis Tataniaga Gambir dan Permasalahannya Dari Kecamatan Koto XI Tarusan Kabupaten Pesisir Selatan Ke Teluk Bayur Padang*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang. 50 hal.
- Amir, T.M. 2005. *Dinamika Pemasaran*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 254 hal.
- Apriyantono, Anton. 2005. *Pembangunan Pertanian di Indonesia*. http://www.deptan.go.id/renbangtan/konsep_pembangunan_pertanian.pdf. [14 Mei 2010]
- Azzaino, Zulkifli. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu – Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. 2009. *Survei Angkatan Kerja (SAKERNAS) 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, dan 2009*. <http://www.bps.go.id>. [14 Mei 2010]
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. 2009. *Perekonomian Sumatera Barat Triwulan III 2009. Berita Resmi Statistik Provinsi Sumatera Barat No. 54/11/13/Th. XII, 10 Nopember 2009*. <http://www.sumbar-bps.go.id>. [14 Mei 2010].
- Cahyono, Bambang. 1995. *Cara Meningkatkan Budidaya Kubis*. Pustaka Nusatama. Yogyakarta.
- Cooper, 1997. <http://baihaqi.wordpress.com/2006/12/16/supply-chain-supply-chain-management>
- Direktorat Jendral Hortikultura Departemen Pertanian. 2008. *Pengembangan Komoditas Hortikultura 2008*. www.hortikultura.deptan.go.id. [12 April 2010].
- Direktorat Jendral Hortikultura Departemen Pertanian. 2009. *Pengembangan Komoditas Hortikultura 2009*. www.hortikultura.deptan.go.id. [12 April 2010].
- Departemen Pertanian. 2004. *HORTIKULTURA (Profil Tanaman Pangan dan Hortikultura)*. Jakarta. 43 hal.
- , Gambaran Umum Kabupaten Agam.
- Forum Silaturahmi dan Komunikasi Masyarakat Minangkabau. 2006. *Kabupaten Agam II*. <http://www.cimbuak.net>. [12 April 2010].

- Hamid, Abdul. 1994. *Dasar-Dasar Tataniaga Pertanian*. Pekanbaru. Fajar Harapan
- Hanafiah, A.M. dan Saefudin. A.M. 1983. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. 1983. UI-Press. Jakarta.
- Haryono, Dwi. 2007. *Pembangunan Pertanian*. Jakarta.
- Hidayat, M, dkk. 2008. *Kubis Lokal Berpotensi Menunjang Substitusi Impor Benih Bibit Hibrida*. <http://www.pustaka-deptan.go.id/publikasi/wr264043.pdf>. [2 Mei 2010]
- Kottler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kurniawanti Reny. 1997. *Analisis Tataniaga Sayur-Sayuran Untuk Komsumsi Restoran DI Kodya Padang*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang. 50 hal.
- Limbong. H dan Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian. IPB
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Nitisemito, Alex. S. 1982. *Manajemen Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nasrul Oryza. 2009. *Analisis Pemasaran Bawang Daun (Allium fistulosum L) Di Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok Ke Pulau Batam*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang. 51 hal.
- Pasuruan, 2009. *Kol atau Kubis*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Pracaya. 1981. *Kol Alias Kubis*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Prima, Wahyu Putra. 2010. *Analisis Perbandingan Tingkat Keuntungan Petani Dengan Tingkat Keuntungan Lembaga Niaga Dalam Pemasaran Jagung Pipilan Di Kenagarian Belimbing Kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Qamara, Wahyu Mugnisjah. 2007. *Paradigma Pembangunan Pertanian Indonesia Masa Deptan: Visi dan Misi*. http://kecubung6.com/index2.=com_content&do_pdf=1&id=138. [12 April 2010].
- Rahim, Abd. dan Hastuti, D.R.D. 2007. *Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta. 204 hal.
- Rangkuti, Freddy. 2004. *Flexible Marketing*. Jakarta. Gramedia. 168 hal.

- Smith, Paul. 2001. *Great Answer to Tought Marketing Questions*. Erlangga. Jakarta. 289 hal.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia. Jakarta. 110 hal.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 237 hal.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Pengantar Teori Mikro*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Lampiran 1. Komoditi Sayuran di Kecamatan Baso Kabupaten Agam, 2009

No	Komoditi	Luas Tanam per Nagari per Ha						Jlh
		Koto Tinggi	Tabek Panjang	Padang Tarok	Simarasok	Koto Baru	Salo	
1	Cabe	16	13	11	8	2	4	54
2	Tomat	19	4	-	-	-	-	23
3	Bawang Daun	14	11	2	1	-	1	29
4	Bawang Merah	11	10	-	-	-	-	21
5	Cabe Rawit	10	5	2	-	-	-	17
6	Labu Siam	4	3	-	-	-	-	7
7	Kacang Panjang	9	4	-	-	1	-	14
8	Terung	4	3	4	2	2	6	21
9	Brokoli	9	3	-	-	-	-	12
10	Kubis/kol	20	9	1	-	-	-	30
11	Wortel	12	7	-	-	-	-	19

Sumber : Unit Pelaksanaan Teknis Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan (UPT BP4K2P), 2010

Lampiran 2. Nagari Penanam Kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam 2009

No	Nagari	Luas Lahan (Ha)	Produksi Rata-Rata (ton/Ha)	Jumlah (ton)
1.	Koto Tinggi	20	22,2	444
2.	Tabek Panjang	9	15	135
3.	Padang Tarok	1	13	13
4.	Simarasok	-	-	-
5.	Koto Baru	-	-	-
6.	Salo	-	-	-
	Jumlah	30		

Sumber : Unit Pelaksanaan Teknis Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan (UPT BP4K2P), 2010.

Lampiran 3. Jumlah Komoditi Kubis yang Disalurkan Oleh Pedagang Antar Daerah di Kenagarian Koto Tinggi

No	Daerah Tujuan	Jumlah penjualan (ton/minggu)
1.	Padang	3,64
2.	Pariaman	1,75
3.	Lubuk Basung	4,90
4.	Pekanbaru	18,76
5.	Dumai	7,35
6.	Batam	8,54
	Jumlah	44,94

Sumber : Wawancara dengan Pedagang Antar Daerah yang Menyalurkan Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam, Maret 2010

Lampiran 4. Nama-nama Kelompok Tani Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan
Baso Kabupaten Agam yang Menanam Kubis (Kol)

No	Nama Kelompok Tani	Jumlah Anggota Kelompok Tani (orang)	Jumlah sampel (orang)
1.	Solok Agro	39	3
2.	Sepakat	29	2
3.	Damai	27	2
4.	Mega Ultra	23	2
5.	Wana Sutra	30	3
6.	Pauah Saiyo	16	1
7.	Lundang Sakato	29	3
8.	KWT Bundo Kanduang	30	3
9.	Suko Mananti	35	3
10.	Kakao Mandiri	29	3
11.	Kurnia	29	3
12.	Maju Bersama	24	2
	Jumlah	318	30

Sumber : Unit Pelaksanaan Teknis Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian
Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan (UPT BP4K2P), 2010

Lampiran 5. Daftar Petani Sampel Usahatani Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Tahun 2010

NO	Nama	Kelamin	umur	Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Lama Usaha Tani	Luas Lahan (Ha)	Rata-Rata Produksi (Kg)	Kelompok Tani
1	St. Asa Basa	laki-laki	56	SMA	5	15	1.04	6.980	Solok Agro
2	Mawardi	laki-laki	35	SMP	6	20	1	6.930	Solok Agro
3	Zulman	laki-laki	54	SD	3	35	0.5	2.380	Solok Agro
4	Umar	laki-laki	43	SMA	4	25	1.02	6.965	Sepakat
5	Erman	laki-laki	45	SD	4	20	0.52	2.400	Sepakat
6	St. Tejo	laki-laki	42	SMA	4	23	1.05	7.000	Damai
7	Aulia	laki-laki	40	SMA	4	20	0.53	2.450	Damai
8	Amus	laki-laki	53	SMP	5	15	1.03	6.950	Mega Ultra
9	Datuak	laki-laki	55	SD	7	20	1.06	7.020	Mega Ultra
10	Sy. Dt. Kodoh	laki-laki	55	SMA	5	25	0.5	2.385	Pauah Saiyo
11	Jaswinar	perempuan	44	SMP	9	9	0.48	2.375	Lundang Sakato
12	Edi Yur	laki-laki	38	SMP	5	20	1.04	6.985	Lundang Sakato
13	Dt. Pamuncak	laki-laki	50	SD	5	25	0.51	2.390	Lundang Sakato
14	Runaida	perempuan	35	SMP	6	15	0.52	2.400	Wana Sutra
15	Yon Dani	laki-laki	40	SD	5	20	0.53	2.410	Wana Sutra
16	Rayo	laki-laki	52	SD	3	30	1.7	9.240	Wana Sutra
17	Mardi	laki-laki	56	SD	3	25	0.6	2.420	KWT Bundo Kanduang
18	Marda	perempuan	52	SD	6	35	1.1	7.100	KWT Bundo Kanduang
19	Alizar Zein	laki-laki	38	SMP	3	20	0.56	2.450	KWT Bundo Kanduang
20	Aprizal	laki-laki	52	SD	4	35	0.54	2.400	Kakao Mandiri
21	Tati Arside	laki-laki	45	SMP	4	20	1.08	6.990	Kakao Mandiri
22	Ahmad Khatib	laki-laki	42	SD	2	20	1.12	7.300	Kakao Mandiri
23	Pakiah	laki-laki	57	SMP	2	25	1.02	7.000	Kurnia
24	Jamaun	laki-laki	41	SD	3	20	0.48	2.381	Kurnia
25	Darmawan	laki-laki	50	SD	4	21	0.46	2.385	Kurnia
26	AK. Majo Indo	laki-laki	48	SD	4	25	0.49	2.370	Maju Bersama
27	Eri Deswi	laki-laki	40	SD	3	18	0.5	2.380	Maju Bersama
28	Darliis	laki-laki	50	SMP	5	25	0.8	6.950	Suko Mananti
29	Nasir	laki-laki	41	SD	3	15	0.52	2.388	Suko Mananti
30	Suharni	laki-laki	56	SD	5	30	0.51	2.395	Suko Mananti
Jumlah							21.81	134.169	
Rata-rata Per Petani							0.78	4.472,30	
Rata-rata Per Ha							1	6.151,72	

Lampiran 6. Daftar Nama Pedagang Kubis di Kenagarian Koto Tinggi Kecamatan Baso Kabupaten Agam yang Terkait Dengan Petani Sampel

No	Nama	Umur (th)	Jenis Kelamin	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan	Pengalaman Berdagang (th)	Alamat	Status
1.	Amrizal	43	L	SMA	3	8	Koto Tinggi	Pedagang Pengumpul
2.	Derni	45	P	SMA	6	15	Koto Tinggi	Pedagang Pengumpul
3.	Asep	31	L	SMA	3	9	Koto Tinggi	Pedagang Antar Daerah
4.	Dasril	35	L	SMP	4	7	Koto Tinggi	Pedagang Antar Daerah
5.	Zainil	32	L	SMA	5	8	Koto Tinggi	Pedagang Antar Daerah
6.	Hidayat	29	L	SMA	3	6	Koto Tinggi	Pedagang Antar Daerah
7.	Tomi	34	L	SMA	3	15	Ps. Agus Salim PKU	Pedagang Pengecer
8.	Mita	29	P	SMA	3	8	Ps. Agus Salim PKU	Pedagang Pengecer
9.	Yeni	30	P	SMA	4	4	Ps. Agus Salim PKU	Pedagang Pengecer
10.	Andi	35	L	SMA	5	13	Ps. Agus Salim PKU	Pedagang Pengecer
11.	Jon	32	L	SMA	3	10	Ps. Agus Salim PKU	Pedagang Pengecer
12.	Doni	24	L	SMA	1	3	Ps. Kodim PKU	Pedagang Pengecer
13.	Merry	30	P	Diploma	4	4	Ps. Kodim PKU	Pedagang Pengecer
14.	Darmi	40	P	SMP	5	18	Ps. Kodim PKU	Pedagang Pengecer
15.	Dodi	35	L	SMA	4	10	Ps. Kodim PKU	Pedagang Pengecer
16.	Misdi	45	L	SD	6	20	Ps. Kodim PKU	Pedagang Pengecer

Lampiran 7. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Petani

No	Nama Petani	Volume Produksi (Kg)	Pedagang Pengumpul		Pedagang Antar Daerah	
			Nama	Jumlah (Kg)	Nama	Jumlah (Kg)
1	St. Asa Basa	6.980	Amrizal	6.980		
2	Mawardi	6.930	Amrizal	6.930		
3	Zulman	2.380	Amrizal	2.380		
4	Umar	6.965	Amrizal	6.965		
5	Ermam	2.400	Derni	2.400		
6	St. Tejo	7.000	Amrizal	7.000		
7	Aulia	2.450	Derni	2.450		
8	Amus	6.950	Derni	6.950		
9	Datuak	7.020	Derni	7.020		
10	Sy. Dt. Kodoh	2.385	Amrizal	2.385		
11	Jaswinar	2.375	Amrizal	2.375		
12	Edi Yur	6.985	Derni	6.985		
13	Dt. Pamuncak	2.390	Derni	2.390		
14	Runaida	2.400	Derni	2.400		
15	Yon Dani	2.410	Derni	2.410		
16	Rayo	9.240	Amrizal	9.240		
17	Mardi	2.420	Amrizal	2.420		
18	Marda	7.100	Amrizal	7.100		
19	Alizar Zein	2.450	Derni	2.450		
20	Aprizal	2.400	Amrizal	2.400		
21	Tati Arside	6.990	Derni	6.990		
22	Ahmad Khatib	7.300	Amrizal	7.300		
23	Pakiah	7.000	Derni	7.000		
24	Jamaun	2.381	Derni	2.381		
25	Darmawan	2.385	Amrizal	2.385		
26	AK. Majo Indo	2.370	Derni	2.370		
27	Eri Deswi	2.380	Amrizal	2.380		
28	Darlis	6.950	Amrizal	6.950		
29	Nasir	2.388	Amrizal	2.388		
30	Suharni	2.395	Derni	2.395		
Jumlah		134.169		134.169		

Lampiran 8. Penggunaan Benih Pada Usaha Tani Kubis Mt Mei - Juli 2010

NO	Nama	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Benih (Kg)	Biaya Benih (Rp)
1	St. Asa Basa	1,04	0,25	12.500,00
2	Mawardi	1	0,25	12.500,00
3	Zulman	0,5	0,15	7.500,00
4	Umar	1,02	0,25	12.500,00
5	Erman	0,52	0,15	7.500,00
6	St. Tejo	1,05	0,3	15.000,00
7	Aulia	0,53	0,15	7.500,00
8	Amus	1,03	0,3	15.000,00
9	Datuak	1,06	0,3	15.000,00
10	Sy. Dt. Kodoh	0,5	0,15	7.500,00
11	Jaswinar	0,48	0,15	7.500,00
12	Edi Yur	1,04	0,25	12.500,00
13	Dt. Pamuncak	0,51	0,15	7.500,00
14	Runaida	0,52	0,15	7.500,00
15	Yon Dani	0,53	0,15	7.500,00
16	Rayo	1,7	0,45	22.500,00
17	Mardi	0,6	0,15	7.500,00
18	Marda	1,1	0,3	15.000,00
19	Alizar Zein	0,56	0,15	7.500,00
20	Aprizal	0,54	0,15	7.500,00
21	Tati Arside	1,08	0,3	15.000,00
22	Ahmad Khatib	1,12	0,3	15.000,00
23	Pakiah	1,02	0,3	15.000,00
24	Jamaun	0,48	0,15	7.500,00
25	Darmawan	0,46	0,15	7.500,00
26	AK. Majo Indo	0,49	0,15	7.500,00
27	Eri Deswi	0,5	0,15	7.500,00
28	Darlis	0,8	0,3	15.000,00
29	Nasir	0,52	0,15	7.500,00
30	Suharni	0,51	0,15	7.500,00
	Jumlah	21,81	6,4	320.000,00
	Rata-rata Per Petani	0,78	0,21	10.666,67
	Rata-rata Per Ha	1,00	0,29	14.672,17

Harga Benih = Rp 50.000/Kg

Biaya Benih = Jumlah Benih x Harga Benih

Lampiran 9. Data Penggunaan Pupuk Dan Biaya Penggunaan Pupuk Usahatani Kubis Mt Mei 2010 – Juli 2010

Petani	Nama	Luas Lahan (Ha)	Penggunaan pupuk (Kg)			Biaya (Rp)			Total biaya Pupuk
			Kandang	Urea	NPK	Kandang	Urea	NPK	
1	St. Asa Basa	1,04	5000	250	400	1.000.000	600.000	500.000	2.100.000
2	Mawardi	1	5000	250	400	1.000.000	500.000	500.000	2.000.000
3	Zulman	0,5	2000	150	200	400.000	300.000	300.000	1.000.000
4	Umar	1,02	5000	250	400	1.000.000	600.000	500.000	2.100.000
5	Erman	0,52	2000	150	200	400.000	300.000	300.000	1.000.000
6	St. Tejo	1,05	2000	250	400	400.000	600.000	500.000	1.500.000
7	Aulia	0,53	3000	150	200	600.000	300.000	300.000	1.200.000
8	Amus	1,03	5000	250	400	1.000.000	500.000	500.000	2.000.000
9	Datuak	1,06	4000	250	400	800.000	600.000	500.000	1.900.000
10	Sy. Dt. Kodoh	0,5	2500	150	200	500.000	300.000	300.000	1.100.000
11	Jaswinar	0,48	1000	150	200	200.000	300.000	300.000	800.000
12	Edi Yur	1,04	4000	250	400	800.000	600.000	500.000	1.900.000
13	Dt. Pamuncak	0,51	1250	150	200	250.000	400.000	300.000	950.000
14	Runaida	0,52	2500	150	200	500.000	400.000	300.000	1.200.000
15	Yon Dani	0,53	2500	150	200	500.000	300.000	300.000	1.100.000
16	Rayo	1,7	6000	300	600	1.200.000	1.000.000	600.000	2.800.000
17	Mardi	0,6	2000	150	200	400.000	300.000	300.000	1.000.000
18	Marda	1,1	4000	250	400	800.000	600.000	500.000	1.900.000
19	Alizar Zein	0,56	2000	150	200	400.000	300.000	300.000	1.000.000
20	Aprizal	0,54	2000	150	200	400.000	400.000	300.000	1.100.000
21	Tati Arside	1,08	4000	250	400	800.000	600.000	500.000	1.900.000
22	Ahmad Khatib	1,12	4000	250	400	800.000	600.000	500.000	1.900.000
23	Pakiah	1,02	4000	250	400	800.000	500.000	500.000	1.800.000
24	Jamaun	0,48	2500	150	200	500.000	300.000	300.000	1.100.000
25	Darmawan	0,46	2500	150	200	500.000	400.000	300.000	1.200.000
26	AK. Majo Indo	0,49	2500	150	200	500.000	300.000	300.000	1.100.000
27	Eri Deswi	0,5	2000	150	200	400.000	400.000	300.000	1.100.000
28	Darlis	0,8	4000	250	400	800.000	500.000	500.000	1.800.000
29	Nasir	0,52	2500	200	200	500.000	400.000	400.000	1.300.000
30	Suharni	0,51	2500	200	200	500.000	300.000	400.000	1.200.000
	Jumlah	21,81	93.250	5.950	8.800	18.650.000	13.500.000	11.900.000	44.050.000
	Rata-Rata Per Petani		3108,333	198,33	293,33	621.666,67	450.000,00	396.666,67	1.468.333,33
	Rata-rata Per Ha		4.275,56	272,81	403,48	855.112,33	618.982,12	545.621,27	2.019.715,73

Keterangan : Harga pupuk kandang : Rp 10.000,-/50Kg
 : Rp 100.000,-/50kg
 Harga NPK : Rp 100.000,-/50kg

Lampiran 10. Jumlah Penggunaan Obat-Obatan Pada Usahatani Kubis MT Mei - Juli 2010

Petani	Nama	Jenis Obat			Biaya Obat			Total Biaya Obat-obatan (Rp)
		Prefeton	Fortan	Dhitane	Prefeton	Fortan	Dhitane	
		(Botol)	(L)	(Kg)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	
1	St. Asa Basa	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
2	Mawardi	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
3	Zulman	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
4	Umar	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
5	Erman	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
6	St. Tejo	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
7	Aulia	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
8	Amus	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
9	Datuak	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
10	Sy. Dt. Kodoh	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
11	Jaswinar	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
12	Edi Yur	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
13	Dt. Pamuncak	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
14	Runaida	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
15	Yon Dani	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
16	Rayo	6	1,5	1,5	660.000,00	18.000,00	75.000,00	753.000,00
17	Mardi	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
18	Marda	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
19	Alizar Zein	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
20	Aprizal	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
21	Tati Arside	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
22	Ahmad Khatib	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
23	Pakiah	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
24	Jamaun	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
25	Darmawan	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
26	AK. Majo Indo	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
27	Eri Deswi	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
28	Darliis	4	1	1	440.000,00	12.000,00	50.000,00	502.000,00
29	Nasir	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
30	Suharni	2	0,5	0,5	220.000,00	6.000,00	25.000,00	251.000,00
	Jumlah	88	22	22	9.680.000,00	264.000,00	1.100.000,00	11.044.000,00
Rata-Rata	Per Petani	2,93	0,73	0,73	322.666,67	8.800,00	36.666,67	368.133,33
	Per Ha	4,03	1,01	1,01	443.833,10	12.104,54	50.435,58	506.373,22

Keterangan : Harga Prefeton : Rp. 110.000,-/Botol

Harga Fortan : Rp 12.000,-/L

Harga Dhitane : Rp 50.000,-/Kg

lampiran 11. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja (HKP) Pada Usahatani Kubis Pada Musim Tanam Mei – Juli 2010

No	Pengolahan lahan						Penanaman						Total	Pemupukan						Total	Penyiangan						Total	Pembantasan Hama						Total	Panen						Total HKP					
	TKDK			TKLK			TKDK			TKLK				TKDK			TKLK				TKDK			TKLK				TKDK			TKLK				TKDK			TKLK			TKDK			TKLK		
	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L		P	L	P	L	P	L		P	L	P	L	P	L		P	L	P	L	P	L		P	L	P	L	P	L						
1	2	5		15			22	2,8	7			9,8	0,8	2			2,8	2	5			7	2	10			12	1,2	3			7,2	10,8	32	0	18										
2	2	5		15			22	2,8	7			9,8	0,8	2			2,8	2	5			7	2,4	12			14	1,2	3			7,2	11,2	34	0	18										
3	0,8	2		4,8	0,8	2	2,8	0,8	2			2,8	0,4	1			1,4	2	5			7	2,8	10			13	0,8	3			6,8	7,6	23	0	5										
4	1,6	6		18			25,6	1,6	7			8,6	0,8	2			2,8	1,2	5			6,2	2,8	12			15	1,2	3			7,2	9,2	35	0	21										
5	0,8	2		4	6,8	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	2	12			14	0,4	1			1,4	6	22	0	4										
6	1,6	7		21			29,6	2	5			7	1,2	3			4,2	2,8	7			9,8	2,8	11			14	1,2	3			7,2	11,6	36	0	24										
7	0,8	2		4	6,8	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	2	12			14	0,4	1			1,4	6	22	0	4										
8	2	6		12			20	2	2			4	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	4,8	13			18	1,2	3			7,2	12,4	30	0	15										
9	2,4	6		12			20,4	2	2			4	0,8	2			2,8	2,8	7			9,8	4,8	12			17	1,2	3			7,2	14	32	0	15										
10	0,4	2		4			6,4	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	0,4	1			1,4	2	12			14	0,8	2			2,8	5,2	21	0	6										
11	0,8	0		9	9,8	0,8		2				2,8	0,4				1	1,4	1,2			1,2	4,8			12	17	0,8				8,8	0	26												
12	2	5		10			17	2	3			7	1,2	3			4,2	2,8	7			9,8	12	12			24	1,2	3			7,2	21,2	35	0	13										
13	0,4	2		6			8,4	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	0,8	3			3,8	2	11			13	1,2	3			7,2	6	23	0	9										
14	0,8	2		2	4,8	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	2	12			14	0,4	1			1,4	6	22	0	2										
15	0,8	2		2	4,8	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	2	12			16	0,4	1			1,4	8	22	0	2										
16	2,8	7		28			37,8	2	5			12	1,6	4			9,6	2,8	7			16,8	2,8	7			22	1,6	4			9,6	13,6	34	0	60										
17	0,4	3		6			9,4	1,2	3			4,2	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	4,8	12			17	0,4	1			1,4	9,2	25	0	6										
18	2,4	6		6			14,4	2	5			7	0,8	2			2,8	2,8	7			9,8	4,8	12			17	1,2	3			7,2	14	35	0	9										
19	0,4	3		5	8,4	1,2	3	4,2	0,8	2		4,2	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	4,4	12			16	0,4	1			1,4	8,8	25	0	5										
20	0,8	2		4	6,8	1,2	3	4,2	0,8	2		7	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	4	12			16	1,2	3			7,2	12,4	34	0	18										
21	2	5		15			22	2	5			7	0,8	2			2,8	2,8	7			9,8	4,8	12			17	1,2	3			7,2	14	36	0	17										
22	2,4	7		14			23,4	2	5			7	0,8	2			2,8	2,8	7			9,8	4,8	12			16	1,2	3			7,2	13,6	35	0	9										
23	2,4	6		6			14,4	2	5			7	0,8	2			2,8	2,8	7			9,8	4,4	12			16	1,2	3			7,2	14	36	0	17										
24	0,4	2		2	4,4	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	2	12			14	0,8	2			2,8	6	23	0	4										
25	0,8	2		2	4,8	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,2	3			4,2	0,4	12			12	0,8	2			2,8	4,8	23	0	4										
26	0,4	2		2	4,4	0,8	2	2,8	0,8	2		2,8	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	1,6	12			14	0,8	2			2,8	6	24	0	4										
27	0,8	2		2	4,8	1,2	3	4,2	0,8	2		4,2	0,8	2			2,8	1,6	4			5,6	2,8	12			15	0,4	1			1,4	7,6	24	0	2										
28	2,4	6		12			20,4	2,8	7			9,8	1,2	3			4,2	2,8	7			9,8	4,8	12			17	1,2	3			7,2	15,2	38	0	15										
29	0,4	2		4			6,4	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	2	11			13	0,8	2			2,8	5,6	21	0	6										
30	0,4	2		4			6,4	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	0,8	2			2,8	2	12			14	0,8	2			2,8	5,6	22	0	6										
Σ	38,40	111	0	248	397,4	43	103	0	7	153	25	62	0	5	92	53	133	0	7	193	102	337	0	24	463	27	66	0	60	153	289	812	0	351												
±	1,28	3,70	0	8,27	13,25	1,4	3,6	0	3,5	5,1	0,8	2,1	0	3	3,07	1,8	4,6	0	7	6,44	3,4	12	0	12	15	0,9	2,3	0	2,7	5,1	9,64	27,1	0	11,7												

Lampiran 12. Jumlah dan Biaya Tenaga Kerja HKP pada Usahatani Kubis MT Mei - Juli 2010

Petani	Nama Petani	Usahatani kubis											
		Penggunaan Tenaga Kerja (HKP)					Biaya Penggunaan Tenaga Kerja (Rp)						
		TKDK		TKLK		Total	TKDK		Total	TKLK		Total	Total
		P	L	P	L		P	L		P	L		
1	St. Asa Basa	10,8	32	0	18	60,8	378.000,00	1.280.000,00	1.658.000,00	0	720.000,00	720.000,00	2.378.000,00
2	Mawardi	11,2	34	0	18	63,2	392.000,00	1.360.000,00	1.752.000,00	0	720.000,00	720.000,00	2.472.000,00
3	Zulman	7,6	23	0	5	35,6	266.000,00	920.000,00	1.186.000,00	0	200.000,00	200.000,00	1.386.000,00
4	Umar	9,2	35	0	21	65,2	322.000,00	1.400.000,00	1.722.000,00	0	840.000,00	840.000,00	2.562.000,00
5	Erman	6,0	22	0	4	32	210.000,00	880.000,00	1.090.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.250.000,00
6	St. Tejo	11,6	36	0	24	71,6	406.000,00	1.440.000,00	1.846.000,00	0	960.000,00	960.000,00	2.806.000,00
7	Aulia	6,0	22	0	4	32	210.000,00	880.000,00	1.090.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.250.000,00
8	Amus	12,4	30	0	15	57,4	434.000,00	1.200.000,00	1.634.000,00	0	600.000,00	600.000,00	2.234.000,00
9	Datuak	14,0	32	0	15	61	490.000,00	1.280.000,00	1.770.000,00	0	600.000,00	600.000,00	2.370.000,00
10	Sy. Dt. Kodoh	5,2	21	0	6	32,2	182.000,00	840.000,00	1.022.000,00	0	240.000,00	240.000,00	1.262.000,00
11	Jaswinar	8,8	0	0	26	34,8	308.000,00	0,00	308.000,00	0	1.040.000,00	1.040.000,00	1.348.000,00
12	Edi Yur	21,2	35	0	13	69,2	742.000,00	1.400.000,00	2.142.000,00	0	520.000,00	520.000,00	2.662.000,00
13	Dt. Pamuncak	6,0	23	0	9	38	210.000,00	920.000,00	1.130.000,00	0	360.000,00	360.000,00	1.490.000,00
14	Runaida	6,0	22	0	2	30	210.000,00	880.000,00	1.090.000,00	0	80.000,00	80.000,00	1.170.000,00
15	Yon Dani	8,0	22	0	2	32	280.000,00	880.000,00	1.160.000,00	0	80.000,00	80.000,00	1.240.000,00
16	Rayo	13,6	34	0	60	107,6	476.000,00	1.360.000,00	1.836.000,00	0	2.400.000,00	2.400.000,00	4.236.000,00
17	Mardi	9,2	25	0	6	40,2	322.000,00	1.000.000,00	1.322.000,00	0	240.000,00	240.000,00	1.562.000,00
18	Marda	14,0	35	0	9	58	490.000,00	1.400.000,00	1.890.000,00	0	360.000,00	360.000,00	2.250.000,00
19	Alizar Zein	8,8	25	0	5	38,8	308.000,00	1.000.000,00	1.308.000,00	0	200.000,00	200.000,00	1.508.000,00
20	Aprizal	8,8	24	0	4	36,8	308.000,00	960.000,00	1.268.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.428.000,00
21	Tati Arside	7,2	12,4	0	18	37,6	252.000,00	496.000,00	748.000,00	0	720.000,00	720.000,00	1.468.000,00
22	Ahmad Khatib	14,0	36	0	17	67	490.000,00	1.440.000,00	1.930.000,00	0	680.000,00	680.000,00	2.610.000,00
23	Pakiah	13,6	35	0	9	57,6	476.000,00	1.400.000,00	1.876.000,00	0	360.000,00	360.000,00	2.236.000,00
24	Jamaun	6,0	23	0	4	33	210.000,00	920.000,00	1.130.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.290.000,00
25	Darmawan	4,8	23	0	4	31,8	168.000,00	920.000,00	1.088.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.248.000,00
26	AK. Majo Indo	6,0	24	0	4	34	210.000,00	960.000,00	1.170.000,00	0	160.000,00	160.000,00	1.330.000,00
27	Eri Deswi	7,6	24	0	2	33,6	266.000,00	960.000,00	1.226.000,00	0	80.000,00	80.000,00	1.306.000,00
28	Darlis	15,6	38	0	15	68,6	546.000,00	1.520.000,00	2.066.000,00	0	600.000,00	600.000,00	2.666.000,00
29	Nasir	5,6	21	0	6	32,6	196.000,00	840.000,00	1.036.000,00	0	240.000,00	240.000,00	1.276.000,00
30	Suharni	5,6	22	0	6	33,6	196.000,00	880.000,00	1.076.000,00	0	240.000,00	240.000,00	1.316.000,00
Jumlah		284,4	790,4	0	351	1426	9.954.000,00	31.616.000,00	41.570.000,00	0	14.040.000,00	14.040.000,00	55.610.000,00
Rata-rata													
Per Petani		9,48	26,35	0,00	11,70	47,53	331.800,00	1.053.866,67	1.385.666,67	0	468.000,00	468.000,00	1.853.666,67
Per Ha		13,04	36,24	0,00	16,09	65,37	456.396,15	1.449.610,27	1.906.006,42	0,00	643.741,40	643.741,40	2.549.747,82

Lampiran 13. Biaya Penyusutan Peralatan Usahatani Kubis MT Mei- Juli 2010

Responden 1

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	450.000	1	450.000	5	250.000	40.000	13.333,33	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	cangkul	65.000	1	65.000	5	0	13.000	4.333,33	4.333,33
4	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
	Total								47.666,67

Responden 2

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	450.000	1	450.000	8	250.000	25.000	8.333,33	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
4	cangkul	60.000	1	60.000	5	0	12.000	4.000,00	4.000,00
	Total								42.333,33

Responden 3

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
4	cangkul	50.000	1	50.000	5	0	10.000	3.333,33	3.333,33
	Total								46.666,67

Responden 4

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	450.000	1	450.000	8	250.000	25.000	8.333,33	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	cangkul	60.000	1	60.000	5	0	12.000	4.000,00	4.000,00
4	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
	Total								42.333,33

Responden 5

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	cangkul	300.000	1	300.000	5	0	60.000	20.000,00	20.000,00
4	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
	Total								63.333,33

Responden 6

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	luas lahan	Permisi
1	gerobak	400.000	1	400.000	8	200.000	25.000	8.333,33	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33	13.333,33
3	cangkul	65.000	1	65.000	5	0	13.000	4.333,33	4.333,33
4	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67	16.666,67
	Total								42.666,67

Responden 7 ... hal 76

Responden 7

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	8	200.000	25.000	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	50.000	1	50.000	5	0	10.000	3.333,33
	Total							41.666,67

Responden 8

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	8	200.000	25.000	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	50.000	1	50.000	5	0	10.000	3.333,33
	Total							41.666,67

Responden 9

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450.000	1	450.000	8	250.000	25.000	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	55.000	1	55.000	5	0	11.000	3.666,67
	Total							42.000,00

Responden 10

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	60.000	1	60.000	5	0	12.000	4.000,00
	Total							47.333,33

Responden 11

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450.000	1	450.000	8	200.000	31.250	10.416,67
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45.000	5	0	9.000	3.000,00
	Total							43.416,67

Responden 12

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	8	200.000	25.000	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45.000	5	0	9.000	3.000,00
	Total							41.333,33

Responden 13

No	Nama Alat	Harga Beli (unit) (Rp)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	8	200.000	25.000	8.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45.000	5	0	9.000	3.000,00
	Total							41.333,33

Responden 14

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	40.000	1	40.000	5	0	8.000	2.666,67
								46.000,00

Responden 15

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
2	Alat Semprot	400.000	1	400.000	5	200.000	40.000	13.333,33
3	sabit	50.000	1	50.000	1	0	50.000	16.666,67
4	cangkul	40.000	1	40.000	5	0	8.000	2.666,67
								46.000,00

Responden 16

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	60.000	1	60000	5	0	12000	4.000,00
	Total							42.333,33

Responden 17

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	40.000	1	40.000	5	0	8000	2.666,67
								46.000,00

Responden 18

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	55.000	1	55000	5	0	11000	3.666,67
	Total							42.000,00

Responden 19

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	200000	1	200000	5	0	40000	13.333,33
								56.666,67

Responden 20

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	50.000	1	50.000	5	0	10000	3.333,33
								46.666,67

Responden 21

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	50.000	1	50000	5	0	10000	3.333,33
	Total							41.666,67

Responden 22

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	55.000	1	55000	5	0	11000	3.666,67
	Total							42.000,00

Responden 23

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	55.000	1	55000	5	0	11000	3.666,67
	Total							42.000,00

Responden 24

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	8	200000	25000	8.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45000	5	0	9000	3.000,00
	Total							41.333,33

Responden 25

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450000	1	450000	8	200000	31250	10.416,67
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	60.000	1	60000	5	0	12000	4.000,00
	Total							44.416,67

Responden 26

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450000	1	450000	8	200000	31250	10.416,67
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	60.000	1	60000	5	0	12000	4.000,00
	Total							44.416,67

Responden 27

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45.000	5	0	9000	3.000,00
	Total							46.333,33

Responden 28

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450000	1	450000	8	200000	31250	10.416,67
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	55.000	1	55000	5	0	11000	3.666,67
	Total							44.083,33

Responden 29

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450000	1	450000	8	200000	31250	10.416,67
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45000	5	0	9000	3.000,00
	Total							43.416,67

Responden 30

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Permusim Tanam Per luas lahan
1	gerobak	450000	1	450000	8	200000	31250	10.416,67
2	Alat Semprot	400000	1	400000	5	200000	40000	13.333,33
3	sabit	50000	1	50000	1	0	50000	16.666,67
4	cangkul	45.000	1	45000	5	0	9000	3.000,00
	Total							43.416,67

Lampiran 14. Perhitungan Bunga Modal Pada Usahatani Kubis MT Mei– Juli 2010

No	Nama Petani	Luas Lahan (Ha)	Biaya yang diperhitungkan (Rp)	Biaya yang dibayarkan (Rp)	Biaya total (Rp)	Bunga modal 14% x biaya total (Rp) : 4
1	St. Asa Basa	1,04	1.861.666,67	3.338.400,00	5.200.066,67	182.002,33
2	Mawardi	1	1.944.333,33	2.238.250,00	5.182.583,33	181.390,42
3	Zulman	0,5	1.307.666,67	2.110.473,13	2.768.041,67	96.881,46
4	Umar	1,02	1.917.333,33	3.945.406,37	5.375.658,33	188.148,04
5	Erman	0,52	1.231.333,33	1.990.145,75	2.651.783,33	92.812,42
6	St. Tejo	1,05	2.046.166,67	4.207.102,82	5.027.104,17	175.948,65
7	Aulia	0,53	1.211.166,67	1.969.312,07	2.831.654,17	99.107,90
8	Amus	1,03	1.830.166,67	3.608.065,19	4.951.032,17	173.286,02
9	Datuak	1,06	1.971.000,00	3.757.794,13	4.991.975,00	174.719,13
10	Sy. Dt. Kodoh	0,5	1.144.333,33	1.982.823,12	2.744.708,33	96.064,79
11	Jaswinar	0,48	423.416,67	2.064.071,75	2.523.716,67	88.330,08
12	Edi Yur	1,04	2.339.333,33	4.051.054,00	5.277.733,33	184.720,67
13	Dt. Pamuncak	0,51	1.247.833,33	2.217.334,43	2.818.245,83	98.638,60
14	Runaida	0,52	1.214.000,00	1.893.255,75	2.754.450,00	96.405,75
15	Yon Dani	0,53	1.285.500,00	1.963.447,06	2.725.987,50	95.409,56
16	Rayo	1,7	2.133.333,33	6.299.610,62	8.097.208,33	283.402,29
17	Mardi	0,6	1.458.000,00	2.307.856,25	2.958.750,00	103.556,25
18	Marda	1,1	2.097.000,00	3.639.959,38	4.878.125,00	170.734,38
19	Alizar Zein	0,56	1.448.666,67	2.256.641,00	2.909.266,67	101.824,33
20	Aprizal	0,54	1.395.666,67	2.164.158,38	2.916.191,67	102.066,71
21	Tati Arside	1,08	951.666,67	2.827.061,75	4.092.716,67	143.245,08
22	Ahmad Khatib	1,12	2.140.000,00	4.015.742,00	5.241.200,00	183.442,00
23	Pakiah	1,02	2.071.000,00	3.608.888,88	4.751.825,00	166.313,88
24	Jamaun	0,48	1.244.333,33	2.003.445,50	2.764.633,33	96.762,17
25	Darmawan	0,46	1.201.416,67	1.962.799,13	2.821.641,67	98.757,46
26	AK. Majo Indo	0,49	1.287.916,67	2.048.593,07	2.808.254,17	98.288,90
27	Eri Deswi	0,5	1.347.333,33	2.031.178,12	2.787.708,33	97.569,79
28	Darlis	0,8	2.230.083,33	4.021.086,25	5.150.083,33	180.252,92
29	Nasir	0,52	1.157.416,67	2.003.792,00	2.957.866,67	103.525,33
30	Suharni	0,51	1.195.916,67	2.039.750,69	2.896.329,17	101.371,52
	Jumlah	21,81	46.335.000,01	84.567.498,59	115.856.540,51	4.054.978,81
	Rata-rata					
	Per Petani	0,78	1.544.500,00	2.818.916,62	3.861.884,68	135.165,96
	Per Ha	1	2.124.484,18	3.877.464,40	5.312.083,47	185.922,92

Lampiran 15. Biaya Yang Di Perhitungkan Dan Biaya Yang Dibayarkan Pada Usahatani Kubis MT Mei - Juli 2010

No	Nama Petani	Luas lahan (Ha)	Biaya Yang Diperhitungkan (Rp)					Biaya Yang Dibayarkan (Rp)					
			TKDK	Penyusutan Peralatan	Sewa Lahan	Bunga Modal	Jumlah	Benih	Pestisida	Pupuk	TKLK	PBB	Jumlah
1	St. Asa Basa	1,04	1.658.000	63.333,33	156.000,00	182.002,33	2.043.669,00	12.500,00	502.000,00	2.100.000	720.000,00	3.900,00	3.338.400,00
2	Mawardi	1	1.752.000	189.583,33	150.000,00	181.390,42	2.125.723,75	12.500,00	502.000,00	2.000.000	720.000,00	3.750,00	3.238.250,00
3	Zulman	0,5	1.186.000	142.333,33	75.000,00	96.881,46	1.404.548,13	7.500,00	251.000,00	1.000.000	200.000,00	1.875,00	1.460.375,00
4	Umar	1,02	1.722.000	58.333,33	153.000,00	188.148,04	2.105.481,37	12.500,00	502.000,00	2.100.000	840.000,00	3.825,00	3.458.325,00
5	Erman	0,52	1.090.000	170.000,00	78.000,00	92.812,42	1.324.145,75	7.500,00	251.000,00	1.000.000	160.000,00	1.950,00	1.420.450,00
6	St. Tejo	1,05	1.846.000	38.333,38	157.500,00	175.948,65	2.222.115,32	15.000,00	502.000,00	1.500.000	960.000,00	3.937,50	2.980.937,50
7	Aulia	0,53	1.090.000	55.000,00	79.500,00	99.107,90	1.310.274,57	7.500,00	251.000,00	1.200.000	160.000,00	1.987,50	1.620.487,50
8	Amus	1,03	1.634.000	166.666,67	154.500,00	173.286,02	2.003.452,69	15.000,00	502.000,00	2.000.000	600.000,00	3.862,50	3.120.862,50
9	Datuak	1,06	1.770.000	58.333,33	159.000,00	174.719,13	2.145.719,13	15.000,00	502.000,00	1.900.000	600.000,00	3.975,00	3.020.975,00
10	Sy. Dt. Kodoh	0,5	1.022.000	170.000,00	75.000,00	96.064,79	1.240.398,12	7.500,00	251.000,00	1.100.000	240.000,00	1.875,00	1.600.375,00
11	Jaswinar	0,48	308.000	185.000,00	72.000,00	88.330,08	511.746,75	7.500,00	251.000,00	800.000	1.040.000,00	1.800,00	2.100.300,00
12	Edi Yur	1,04	2.142.000	48.333,33	156.000,00	184.720,67	2.524.054,00	12.500,00	502.000,00	1.900.000	520.000,00	3.900,00	2.938.400,00
13	Dt. Pamuncak	0,51	1.130.000	43.333,33	76.500,00	98.638,60	1.346.471,93	7.500,00	251.000,00	950.000	360.000,00	1.912,50	1.570.412,50
14	Runaida	0,52	1.090.000	56.666,67	78.000,00	96.405,75	1.310.405,75	7.500,00	251.000,00	1.200.000	80.000,00	1.950,00	1.540.450,00
15	Yon Dani	0,53	1.160.000	56.666,67	79.500,00	95.409,56	1.380.909,56	7.500,00	251.000,00	1.100.000	80.000,00	1.987,50	1.440.487,50
16	Rayo	1,7	1.836.000	56.666,67	255.000,00	283.402,29	2.416.735,62	22.500,00	735.000,00	2.800.000	2.400.000,00	6.375,00	5.963.875,00
17	Mardi	0,6	1.322.000	58.333,33	90.000,00	103.556,25	1.561.556,25	7.500,00	251.000,00	1.000.000	240.000,00	2.250,00	1.500.750,00
18	Marda	1,1	1.890.000	48.333,33	165.000,00	170.734,38	2.267.734,38	15.000,00	502.000,00	1.900.000	360.000,00	4.125,00	2.781.125,00
19	Alizar Zein	0,56	1.308.000	56.666,67	84.000,00	101.824,33	1.550.491,00	7.500,00	251.000,00	1.000.000	200.000,00	2.100,00	1.460.600,00
20	Aprizal	0,54	1.268.000	56.666,67	81.000,00	102.066,71	1.497.733,38	7.500,00	251.000,00	1.100.000	160.000,00	2.025,00	1.520.525,00
21	Tati Arside	1,08	748.000	48.333,33	162.000,00	143.245,08	1.094.911,75	15.000,00	502.000,00	1.900.000	720.000,00	4.050,00	3.141.050,00
22	Ahmad Khatib	1,12	1.930.000	48.333,33	168.000,00	183.442,00	2.323.442,00	15.000,00	502.000,00	1.900.000	680.000,00	4.200,00	3.101.200,00
23	Pakiah	1,02	1.876.000	48.333,33	153.000,00	166.313,88	2.237.313,88	15.000,00	502.000,00	1.800.000	360.000,00	3.825,00	2.680.825,00
24	Jamaun	0,48	1.130.000	48.333,33	72.000,00	96.762,17	1.341.095,50	7.500,00	251.000,00	1.100.000	160.000,00	1.800,00	1.520.300,00
25	Darmawan	0,46	1.088.000	185.000,00	69.000,00	98.757,46	1.300.174,13	7.500,00	251.000,00	1.200.000	160.000,00	1.725,00	1.620.225,00
26	AK. Majo Indo	0,49	1.170.000	185.000,00	73.500,00	98.288,90	1.386.205,57	7.500,00	251.000,00	1.100.000	160.000,00	1.837,50	1.520.337,50
27	Eri Deswi	0,5	1.226.000	56.666,67	75.000,00	97.569,79	1.444.903,12	7.500,00	251.000,00	1.100.000	80.000,00	1.875,00	1.440.375,00
28	Darlis	0,8	2.066.000	185.000,00	120.000,00	180.252,92	2.410.336,25	15.000,00	502.000,00	1.800.000	600.000,00	3.000,00	2.920.000,00
29	Nasir	0,52	1.036.000	185.000,00	78.000,00	103.525,33	1.260.942,00	7.500,00	251.000,00	1.300.000	240.000,00	1.950,00	1.800.450,00
30	Suharni	0,51	1.076.000	185.000,00	76.500,00	101.371,52	1.297.288,19	7.500,00	251.000,00	1.200.000	240.000,00	1.912,50	1.700.412,50
	Jumlah	21,81	41.570.000,00	2.953.583,36	3.421.500,00	4.054.978,81	50.389.978,84	320.000,00	11.026.000,00	44.050.000	14.040.000,00	85.537,50	69.521.537,50
	Rata-rata												
	Per Petani	0,78	1.385.666,67	98.452,78	114.050,00	135.165,96	1.679.665,96	10.666,67	367.533,33	1.468.333,33	468.000,00	5.518,55	2.317.384,58
	Per Ha	1	1.906.006,42	135.423,35	156.877,58	185.922,92	2.310.407,10	14.672,17	505.547,91	2.019.715,73	643.741,40	3.921,94	3.187.599,15

Keterangan : - Biaya Diperhitungkan:

TKDK diperoleh berdasarkan Lampiran 12
 Penyusutan Peralatan diperoleh dari Lampiran 13
 Sewa Lahan = Rp 150.000/Ha/MT
 Bunga Modal diperoleh berdasarkan Lampiran 14

- Biaya Dibayarkan :

Biaya Benih diperoleh berdasarkan Lampiran 8
 Biaya Pestisida diperoleh berdasarkan Lampiran 10
 Biaya Pupuk diperoleh berdasarkan Lampiran 9
 Biaya TKLK diperoleh berdasarkan Lampiran 12
 PBB = PBB 1 tahun x Luas Lahan : 4

Lampiran 16. Pendapatan Dan Keuntungan Usahatani Kubis Mt Mei - Juli 2010

No	Nama Petani	Luas lahan (Ha)	Benih (Kg)	Produksi (Kg)	Penerimaan (Rp)	Biaya yang diperhitungkan (Rp)	Biaya yang dibayarkan (Rp)	Total biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	St. Asa Basa	1,04	0,25	6.980,00	10.819.000,00	2.043.669,00	3.338.400,00	5.382.069,00	5.436.931,00
2	Mawardi	1	0,25	6.930,00	10.741.500,00	2.125.723,75	3.238.250,00	5.363.973,75	5.377.526,25
3	Zulman	0,5	0,15	2.380,00	3.689.000,00	1.404.548,13	1.460.375,00	2.864.923,13	824.076,87
4	Umar	1,02	0,25	6.965,00	10.795.750,00	2.105.481,37	3.458.325,00	5.563.806,37	5.231.943,63
5	Erman	0,52	0,15	2.400,00	3.720.000,00	1.324.145,75	1.420.450,00	2.744.595,75	975.404,25
6	St. Tejo	1,05	0,3	7.000,00	10.850.000,00	2.222.115,32	2.980.937,50	5.203.052,82	5.646.947,18
7	Aulia	0,53	0,15	2.450,00	3.797.500,00	1.310.274,57	1.620.487,50	2.930.762,07	866.737,93
8	Amus	1,03	0,3	6.950,00	10.772.500,00	2.003.452,69	3.120.862,50	5.124.315,19	5.648.184,81
9	Datuak	1,06	0,3	7.020,00	10.881.000,00	2.145.719,13	3.020.975,00	5.166.694,13	5.714.305,87
10	Sy. Dt. Kodoh	0,5	0,15	2.385,00	3.696.750,00	1.240.398,12	1.600.375,00	2.840.773,12	855.976,88
11	Jaswinar	0,48	0,15	2.375,00	3.681.250,00	511.746,75	2.100.300,00	2.612.046,75	1.069.203,25
12	Edi Yur	1,04	0,25	6.985,00	10.826.750,00	2.524.054,00	2.938.400,00	5.462.454,00	5.364.296,00
13	Dt. Pamuncak	0,51	0,15	2.390,00	3.704.500,00	1.346.471,93	1.570.412,50	2.916.884,43	787.615,57
14	Runaida	0,52	0,15	2.400,00	3.720.000,00	1.310.405,75	1.540.450,00	2.850.855,75	869.144,25
15	Yon Dani	0,53	0,15	2.410,00	3.735.500,00	1.380.909,56	1.440.487,50	2.821.397,06	914.102,94
16	Rayo	1,7	0,45	9.240,00	14.322.000,00	2.416.735,62	5.963.875,00	8.380.610,62	5.941.389,38
17	Mardi	0,6	0,15	2.420,00	3.751.000,00	1.561.556,25	1.500.750,00	3.062.306,25	688.693,75
18	Marda	1,1	0,3	7.100,00	11.005.000,00	2.267.734,38	2.781.125,00	5.048.859,38	5.956.140,62
19	Alizar Zein	0,56	0,15	2.450,00	3.797.500,00	1.550.491,00	1.460.600,00	3.011.091,00	786.409,00
20	Aprizal	0,54	0,15	2.400,00	3.720.000,00	1.497.733,38	1.520.525,00	3.018.258,38	701.741,62
21	Tati Arside	1,08	0,3	6.990,00	10.834.500,00	1.094.911,75	3.141.050,00	4.235.961,75	6.598.538,25
22	Ahmad Khatib	1,12	0,3	7.300,00	11.315.000,00	2.323.442,00	3.101.200,00	5.424.642,00	5.890.358,00
23	Pakiah	1,02	0,3	7.000,00	10.850.000,00	2.237.313,88	2.680.825,00	4.918.138,88	5.931.861,12
24	Jamaun	0,48	0,15	2.381,00	3.690.550,00	1.341.095,50	1.520.300,00	2.861.395,50	829.154,50
25	Darmawan	0,46	0,15	2.385,00	3.696.750,00	1.300.174,13	1.620.225,00	2.920.399,13	776.350,87
26	AK. Majo Indo	0,49	0,15	2.370,00	3.673.500,00	1.386.205,57	1.520.337,50	2.906.543,07	766.956,93
27	Eri Deswi	0,5	0,15	2.380,00	3.689.000,00	1.444.903,12	1.440.375,00	2.885.278,12	803.721,88
28	Darlis	0,8	0,3	6.950,00	10.772.500,00	2.410.336,25	2.920.000,00	5.330.336,25	5.442.163,75
29	Nasir	0,52	0,15	2.388,00	3.701.400,00	1.260.942,00	1.800.450,00	3.061.392,00	640.008,00
30	Suharni	0,51	0,15	2.395,00	3.712.250,00	1.297.288,19	1.700.412,50	2.997.700,69	714.549,31
	Jumlah	21,81	6,4	134.169	207.961.950,00	50.389.978,84	69.521.537,50	119.911.516,34	88.050.433,66
	Rata-rata								
	Per Petani	0,78	0,21	4.472,30	6.932.065,00	1.679.665,96	2.317.384,58	3.997.050,54	2.935.014,46
	Per Ha	1	0,29	6.151,72	9.535.165,06	2.310.407,10	3.187.599,15	5.498.006,25	4.037.158,81
	Per Kg				1.550,00	375,57	518,16	893,73	656,27

Lampiran 17. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Pedagang Pengumpul

No	Nama Pedagang Pengumpul	Volume Produksi (Kg)	Pedagang Antar Daerah		Pedagang Pengecer	
			Nama	Jumlah (Kg)	Nama	Jumlah (Kg)
1	Amrizal	68.338	Asep	44.550		
			Dasril	23.788		
2	Derni	65.831	Zainil	32.480		
			Hidayat	33.351		
Jumlah		134.169		134.169		

Lampiran 18. Identifikasi Saluran Tataniaga Kubis dari Pedagang Antar Daerah

No	Nama Antar Daerah	Volume Produksi (Kg)	Pedagang Pengecer	
			Nama	Jumlah (Kg)
1	Asep	44.550	Tomi	13.500
			Mita	15.020
			Yeni	16.030
2	Dasril	23.788	Andi	13.248
			Jon	10.540
3	Zainil	32.480	Doni	17.315
			Merry	15.165
4	Hidayat	33.351	Darmi	13.000
			Dodi	10.130
			Misdi	10.221
Jumlah		134.169		134.169

Lampiran 19. Biaya Transportasi yang Dikeluarkan oleh Pedagang Pengumpul dan Pedagang Antar Daerah

Nama Pedagang	Status	Biaya Bensin (Rp/Hari)	Lama Operasi (Bulan)	Porsi Kubis dalam Kendaraan (%)	Total Biaya Transportasi
Amrizal	Pedagang Pengumpul	50.000	0,5	35	262.500
Derni	Pedagang Pengumpul	50.000	0,5	30	225.000
Asep	Pedagang Antar Daerah	75.000	0,5	25	281.250
Dasril	Pedagang Antar Daerah	75.000	0,5	30	337.500
Zainil	Pedagang Antar Daerah	75.000	0,5	25	281.250
Hidayat	Pedagang Antar Daerah	75.000	0,5	35	393.750
Jumlah					1.781.250
Rata-rata					296.875

Keterangan : Total Biaya Transportasi = Biaya Bensin/hari x 30 hari x Lama operasi x Porsi Kubis dalam Mobil

Lampiran 20. Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Masing-Masing Lembaga Niaga

Nama Pedagang	Status	Jumlah TK		Upah (Rp/Bulan)	Lama Operasi(Bulan) ¹⁾	Total Upah (Rp)	
		TKDK	TKLK			TKDK	TKLK
Amrizal	Pedagang Pengumpul	1	2	750.000	0,5	375.000,00	750.000,00
Derni	Pedagang Pengumpul	1	2	700.000	0,5	375.000,00	750.000,00
Asep	Pedagang Antar Daerah	1	2	700.000	0,5	350.000,00	700.000,00
Dasril	Pedagang Antar Daerah	1	2	700.000	0,5	350.000,00	700.000,00
Zainil	Pedagang Antar Daerah	1	2	700.000	0,5	350.000,00	700.000,00
Hidayat	Pedagang Antar Daerah	1	2	700.000	0,5	350.000,00	700.000,00
Tomi	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Mita	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Yeni	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Andi	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Jon	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Doni	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Merry	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Darmi	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Dodi	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Misdi	Pedagang Pengecer	1	0	350.000	1	350.000,00	0,00
Jumlah						5.650.000,00	4.300.000,00
Rata-rata						353.125,00	268.750,00

Keterangan : ¹⁾ Lama Operasi : ± 5 hari/bulan, sehingga dalam 3 bulan menjadi 15 hari (0,5 bulan)

Lampiran 21. Penggunaan Karung Per Petani Pada Usaha Tani kubis yang
Dikeluarkan oleh Pedagang Pengumpul MT Mei - Juli 2010

NO	Nama	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Produksi (Kg)	Jumlah Penggunaan Karung (Helai)	Total Biaya Karung (Rp)
1	St. Asa Basa	1	6.980,00	100	200.000
2	Mawardi	1	6.930,00	99	198.000
3	Zulman	0.5	2.380,00	34	68.000
4	Umar	1	6.965,00	100	200.000
5	Erman	0,5	2.400,00	34	68.000
6	St. Tejo	1	7.000,00	100	200.000
7	Aulia	0.5	2.450,00	35	70.000
8	Amus	1	6.950,00	99	198.000
9	Datuak	1	7.020,00	100	200.000
10	Sy. Dt. Kodoh	0.5	2.385,00	34	68.000
11	Jaswinar	0.5	2.375,00	34	68.000
12	Edi Yur	1	6.985,00	100	200.000
13	Dt. Pamuncak	0.5	2.390,00	34	68.000
14	Runaida	0,5	2.400,00	34	68.000
15	Yon Dani	0,5	2.410,00	34	68.000
16	Rayo	1.5	9.240,00	132	264.000
17	Mardi	0,5	2.420,00	35	70.000
18	Marda	1	7.100,00	101	202.000
19	Alizar Zein	0,5	2.450,00	35	70.000
20	Aprizal	0,5	2.400,00	34	68.000
21	Tati Arside	1	6.990,00	100	200.000
22	Ahmad Khatib	1	7.300,00	104	208.000
23	Pakiah	1	7.000,00	100	200.000
24	Jamaun	0.5	2.381,00	34	68.000
25	Darmawan	0.5	2.385,00	34	68.000
26	AK. Majo Indo	0.5	2.370,00	34	68.000
27	Eri Deswi	0,5	2.380,00	34	68.000
28	Darlis	1	6.950,00	99	198.000
29	Nasir	0.5	2.388,00	34	68.000
30	Suharni	0.5	2.395,00	34	68.000
Jumlah		15,5	134.169	1.916,70	3.830.000
Rata-rata Per Petani		0,82	4.472,30	63,89	127.667
Rata-rata Per Karung					28,55

Keterangan : Harga Karung = Rp. 2000,-/helai
1 karung = 70 kg

Lampiran 22. Biaya Penyusutan Peralatan Masing-Masing Lembaga Niaga yang Terlibat dalam Pemasaran Kubis

Responden	Status	Nama Alat	Harga Beli (Rp/unit)	Jlh unit	Pembelian	UE (th)	NS (Rp)	D/ Th (Rp)	Per Musim Tanaman	Total Per Musim Tanaman
1	Pedagang Pengumpul	Mobil	60.000.000	1	65.000.000	15	30.000.000	2.333.333,33	5.479,45	5.561,64
		Timbangan	750.000	1	800.000	10	450.000	35.000,00	82,19	
		Penjahit	2.000	1	2.000	0	0	0,00	0,00	
2	Pedagang Pengumpul	Mobil	60.000.000	1	60.000.000	15	30.000.000	2.000.000,00	5.479,45	5.547,95
		Timbangan	700.000	1	850.000	10	450.000	40.000,00	68,49	
		Penjahit	2.000	1	2.000	0	0	0	0,00	
3	Pedagang Antar Daerah	Mobil	150.000.000	1	150.000.000	20	75.000.000	3750.000,00	1.0273,97	
4	Pedagang Antar Daerah	Mobil	140.000.000	1	140.000.000	15	70.000.000	4666.666,67	12.785,39	
5	Pedagang Antar Daerah	Mobil	150.000.000	1	150.000.000	20	75.000.000	3.750.000,00	10.273,97	
6	Pedagang Antar Daerah	Mobil	150.000.000	1	150.000.000	15	75.000.000	5.000000,00	13.698,63	
7	Pedagang Pengecer	Timbangan	250.000	1	250.000	20	150.000	5.000,00	13,70	
8	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	20	100.000	5.000,00	13,70	
9	Pedagang Pengecer	Timbangan	250.000	1	250.000	15	100.000	10.000,00	27,40	
10	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	15	100.000	6.666,67	18,26	
11	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	10	100.000	10.000,00	27,40	
12	Pedagang Pengecer	Timbangan	250.000	1	250.000	20	100.000	7.500,00	20,55	
13	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	25	100.000	4.000,00	10,96	
14	Pedagang Pengecer	Timbangan	250.000	1	250.000	25	200.000	2.000,00	5,48	
15	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	15	100.000	6.666,67	18,26	
16	Pedagang Pengecer	Timbangan	200.000	1	200.000	25	100.000	4.000,00	10,96	

Lampiran 23. Biaya Sewa Gudang/Kios Masing-Masing Lembaga Niaga

Nama Pedagang	Status	Sewa gudang / Kios (Rp/Tahun)	Porsi Kubis dalam Kios (%)	Lama Operasi (Bulan)	Total Sewa Gudang / Kios (Rp)
Amrizal	P.Pengumpul	1.250.000	35	0,5	18.229,17
Derni	P.Pengumpul	1.250.000	30	0,5	15.625,00
Asep	PAD	0,00	25	0,5	0,00
Dasril	PAD	0,00	30	0,5	0,00
Zainil	PAD	0,00	25	0,5	0,00
Hidayat	PAD	0,00	35	0,5	0,00
Tomi	P. Pengecer	2.000.000,00	25	1	41.666,67
Mita	P. Pengecer	0,00	25	1	0,00
Yeni	P. Pengecer	0,00	10	1	0,00
Andi	P. Pengecer	0,00	30	1	0,00
Jon	P. Pengecer	2.300.000,00	25	1	47.916,67
Doni	P. Pengecer	2.000.000,00	30	1	50.000,00
Merry	P. Pengecer	0,00	15	1	0,00
Darmi	P. Pengecer	0,00	20	1	0,00
Dodi	P. Pengecer	2.100.000,00	35	1	61.250,00
Misdi	P. Pengecer	2.000.000,00	25	1	41.666,67
Jumlah					276.354,17
Rata-rata					17.272,14

Keterangan : $\text{Total Sewa Gudang / Kios} = \text{Sewa Gudang / Kios : 12 Bulan} \times \text{Persentase Porsi Kubis} \times \text{Lama Operasi}$

Lampiran 25. Penggunaan Biaya per Pedagang Pengumpul Kubis

Pedagang	Nama	Penggunaan Biaya (Per Karung)							Biaya (Rp/Kg)						Total
		Tenaga Kerja (Rp) ¹⁾		Transportasi (Rp) ²⁾	Sewa Gudang/Kios (Rp) ³⁾	Beli Karung (Rp)	Penyusutan Peralatan ⁴⁾	Penyusutan kubis (%)	Tenaga Kerja ^{*)}		Transportasi ^{*)}	Sewa Gudang / Kios ^{**)}	Penyusutan Peralatan ^{****)}	Penyusutan Kubis ^{*****)}	
		TKDK	TKLK						TKDK	TKLK					
1	Amrizal	2.180,23	4.360,47	1.526,16	105,98	2.000,00	32,34	5,00	31,15	62,29	21,80	1,51	0,46	100,00	217,22
2	Derni	2.180,23	4.360,47	1.308,14	90,84	2.000,00	32,26	5,00	31,15	62,29	18,69	1,30	0,46	100,00	213,88
Jumlah		4.360,47	8.720,93	2.834,30	196,83	4.000,00	64,59	10,00	62,29	124,58	40,49	2,81	0,92	200,00	431,10
Rata2		2.180,23	4.360,47	1.417,15	98,41	2.000,00	32,30	5,00	31,15	62,29	20,25	1,41	0,46	100,00	215,55

Keterangan :

- 1 Karung Kubis = 70 Kg
- Volume Kubis yang disalurkan = 172 karung/bulan
- Harga Jual Kubis per Kg = Rp 2.000
- Harga Karung = Rp 30.000/Kodi
- ¹⁾Biaya Tenaga Kerja = Upah Tenaga Kerja : Vol Kubis yang Disalurkan
Total Upah Tenaga Kerja diperoleh dari Lampiran 20
Misalnya TKDK untuk pedagang 1 = Rp 375.000,- : 172 karung = Rp 2.180,23,-/karung
- ²⁾Biaya Transportasi = Biaya Bensin : Vol Kubis yang Disalurkan
Total Biaya Transportasi diperoleh dari Lampiran 19
Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 262.500,- : 172 karung = Rp 1.526,16/karung
- ³⁾Sewa Gudang/Kios = Total Biaya Sewa Gudang/Kios : Vol Kubis yang Disalurkan
Total Biaya Sewa Gudang/Kios dapat dilihat pada Lampiran 23
Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 18.229,17 : 172 karung = Rp 105,98/karung
- ⁴⁾Biaya Penyusutan Peralatan = Biaya Penyusutan Peralatan per MT : Vol Kubis yang Disalurkan
Biaya Penyusutan Peralatan per MT dapat dilihat pada Lampiran 22
Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 5.561,64 : 172 karung = Rp 32,34/karung
- ^{*)}Biaya Tenaga Kerja = Biaya Tenaga Kerja per Karung : 1 Karung Kubis
- ^{*)}Biaya Transportasi = Biaya Transportasi per Karung : 1 Karung Kubis
- ^{***)}Biaya Sewa Gudang/Kios = Biaya Sewa Gudang/Kios per Karung : 1 Karung Kubis
- ^{****)}Biaya Penyusutan Peralatan = Penyusutan Peralatan per Karung : Harga 1 Karung Kubis
- ^{*****)}Biaya Penyusutan Kubis = % Penyusutan : 100 x Harga Jual Kubis per Kg

Lampiran 26. Penggunaan Biaya per Pedagang Antar Daerah Kubis

Pedagang	Nama	Penggunaan Biaya (per Karung)					Biaya (Rp/Kg)					Total
		Tenaga Kerja (Rp) ¹⁾		Tranportasi (Rp) ²⁾	Penyusutan Kubis (%)	Penyusutan peralatan (Rp) ³⁾	Tenaga Kerja ^{*)}		Transportasi ^{**)}	Penyusutan Kubis ^{***)}	Penyusutan Peralatan ^{****)}	
		TKDK	TKLK				TKDK	TKLK				
1	Asep	3.070,18	6.140,35	2.467,11	5,00	90,12	43,86	87,72	35,24	125,00	1,29	293,11
2	Dasril	3.070,18	6.140,35	2.960,53	5,00	112,15	43,86	87,72	42,29	125,00	1,60	300,47
3	Zainil	3.070,18	6.140,35	2.467,11	10,00	90,12	43,86	87,72	35,24	250,00	1,29	418,11
4	Hidayat	3.070,18	6.140,35	3.453,95	5,00	120,16	43,86	87,72	49,34	125,00	1,72	307,64
Jumlah		12.280,70	24.561,40	11.348,68	25,00	412,56	175,44	350,88	162,12	625,00	5,89	1.319,33
Rata2		3.070,18	6140,35	2837,17	6,25	103,14	43,86	87,72	40,53	156,25	1,47	329,80

Keterangan :

1 Karung = 70 Kg

Harga Jual Kubis = Rp. 2.500/Kg

Volume Kubis yang disalurkan = 114 karung/bulan

Harga Karung = Rp 30.000/Kodi

¹⁾Biaya Tenaga Kerja = Upah Tenaga Kerja : Vol Kubis yang Disalurkan

Total Upah Tenaga Kerja diperoleh dari Lampiran 20

Misalnya biaya TKDK untuk pedagang 1 = Rp 350.000,- : 114 karung = Rp 3.070,18/karung

²⁾Biaya Transportasi = Biaya Bensin per Hari : Vol Kubis per Hari

Total Biaya Transportasi diperoleh dari Lampiran 19

Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 281.250,- : 114 karung = Rp 2.467,11/karung

³⁾Biaya Penyusutan Peralatan = Biaya Penyusutan Peralatan per MT : Vol Kubis yang Disalurkan

Biaya Penyusutan Peralatan per MT dapat dilihat pada Lampiran 22

Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 10.273,97 : 114 karung = Rp 90,12/karung

^{*)}Biaya Tenaga Kerja = Biaya Tenaga Kerja per Karung : 1 Karung Kubis^{**)}Biaya Transportasi = Biaya Transportasi per Karung : 1 Karung Kubis^{****)}Biaya Penyusutan Kubis = % Penyusutan : 100 x Harga Jual Kubis per Kg^{****)}Biaya Penyusutan Peralatan = Penyusutan Peralatan per Karung : Harga 1 Karung Kubis

Lampiran 27. Data Penggunaan Biaya Per Pedagang Pengecer

Nama	Penggunaan Biaya (per Karung)							Biaya (Rp/Kg)							Total
	TKDK (Rp) ¹⁾	Sewa Gudang / Kios (Rp) ²⁾	Retribusi (Rp) ³⁾	Kebersihan (Rp) ⁴⁾	Penyusutan Kubis (%)	Penyusutan Peralatan (Rp) ⁵⁾	Beli Plastik (Pak)	TKDK (Rp)	Sewa Gudang / Kios	Retribusi	Kebersihan	Penyusutan Kubis *)	Penyusutan Peralatan **)	Beli Plastik **)	
Tomi	3.070,18	365,50	98,68	148,03	5	0,12	2.000,00	43,86	5,22	1,41	2,11	250,00	0,00	40	342,61
Mita	3.070,18	0,00	98,68	148,03	5	0,12	2.000,00	43,86	0,00	1,41	2,11	250,00	0,00	40	337,39
Yeni	3.070,18	0,00	52,63	78,95	5	0,24	2.000,00	43,86	0,00	0,75	1,13	250,00	0,00	40	335,75
Andi	3.070,18	0,00	118,42	177,63	5	0,16	2.000,00	43,86	0,00	1,69	2,54	250,00	0,00	40	338,09
Jon	3.070,18	0,00	98,68	148,03	5	0,24	2.000,00	43,86	0,00	1,41	2,11	250,00	0,00	40	337,39
Doni	3.070,18	438,60	78,95	118,42	5	0,18	2.000,00	43,86	6,27	1,13	1,69	250,00	0,00	40	342,95
Merry	3.070,18	0,00	39,47	59,21	5	0,18	2.000,00	43,86	0,00	0,56	0,85	250,00	0,00	40	335,27
Darmi	3.070,18	0,00	52,63	78,95	5	0,05	2.000,00	43,86	0,00	0,75	1,13	250,00	0,00	40	335,74
Dodi	3.070,18	537,28	138,16	207,24	5	0,16	2.000,00	43,86	7,68	1,97	2,96	250,00	0,00	40	346,47
Misdi	3.070,18	365,50	98,68	148,03	5	0,10	2.000,00	43,86	5,22	1,41	2,11	250,00	0,00	40	342,61
Jumlah	30.701,75	39.839,18	875,00	1.312,50	50	1,55	20.000,00	438,60	24,38	12,50	18,75	2.500,00	0,02	3.394,28	3.394,25
±	3.070,18	3.983,92	87,50	131,25	5	0,15	2.000,00	43,86	2,44	1,25	1,88	250,00	0,00	339,43	339,43

Keterangan :

- 1 Karung = 70 Kg
 Harga Beli Kubis = Rp 4.000/Kg
 Volume Kubis yang disalurkan = 114 karung/bulan
- 1) Biaya Tenaga Kerja = Upah Tenaga Kerja : Vol Kubis yang Disalurkan
 - Total Upah Tenaga Kerja diperoleh dari Lampiran 20 - Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 350.000,- : 114 karung = Rp 3.070,18/karung
- 2) Sewa Gudang/Kios = Total Biaya Sewa Gudang/Kios : Vol Kubis yang Disalurkan
 - Total Biaya Sewa Gudang/Kios dapat dilihat pada Lampiran 23 - Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 41.666,67 : 114 karung = Rp 365,50/karung
- 3) Biaya Retribusi = Total Biaya Retribusi : Vol Kubis yang Disalurkan
 - Total Biaya Retribusi dapat dilihat pada Lampiran 24 - Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 11.250,- : 114 karung = Rp 98,68/karung
- 4) Biaya Kebersihan = Total Biaya Kebersihan : Vol Kubis yang Disalurkan
 - Total Biaya Retribusi dapat dilihat pada Lampiran 24 - Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 16.875,- : 114 karung = Rp 148,03/karung
- 5) Penyusutan Peralatan = Biaya Penyusutan Peralatan per MT : Vol Kubis yang Disalurkan
 - Biaya Penyusutan Peralatan per MT dapat dilihat pada Lampiran 22 - Misalnya untuk pedagang 1 = Rp 13,70 : 114 karung = Rp 0,12/karung
- *) Biaya Penyusutan Kubis = % Penyusutan : 100 x Harga Jual Kubis per Kg
- **) Biaya Penyusutan Peralatan = Penyusutan Peralatan : Harga 1 Karung Kubis
- **) Biaya Plastik = $\frac{\text{Harga Per Pak}}{100 \times 2\text{Kg}}$